



Next Latinoamérica redujo tiempos y costos de la mano de Euclides América

- A partir de la implementación de Microsoft Dynamics NAV (Navision), la empresa cuenta con un mayor control de los negocios y seguridad en la toma de decisiones.
- Las interfases del producto con AFIP, Rentas, liquidación de sueldos y otros aplicativos es insuperable.

La Empresa

Fundada en 2004, Next Latinoamérica S.A. provee servicios end to end de Contact Centers a clientes de América Latina, Estados Unidos y Europa. Los factores de diferenciación de Next Latinoamérica están en la excelente calidad de servicio y en ser visto por sus clientes como un consultor para la mejora de sus procesos de negocio.

Con más de 600 posiciones entre Argentina y Brasil, Next Latinoamérica suma cobertura geográfica, tecnología y la mejor calidad del mercado de los Centros de Contacto.

Next Latinoamérica se especializa en entender los procesos de negocios y las necesidades de servicios de las empresas para colaborar en mantener la satisfacción y la lealtad de sus clientes, delineando un perfil de altísima profesionalidad en el mercado de la tercerización de servicios.

Situación de la empresa antes de implementar la solución de Euclides América

La empresa era un call center que tenía 4-5 clientes, principalmente locales. En 2007, hubo un proceso de compras y adquisiciones entre Next y Qualytel Teleservices de España, lo que dio origen a Next Latinoamérica. A raíz de la fusión, el Management quería tener un control de negocios diferente y se precisaba un sistema contable que estuviera abierto por centro de costos, por clientes: esto era imposible de realizar ya que anteriormente trabajaban con planillas de Excel.

“Sentíamos que estábamos muy atrasados en lo referido a la tecnología del entorno y necesitábamos un sistema para estar a la altura de las circunstancias. La nueva realidad del negocio nos requería un mayor grado de control interno y de las operaciones, lo cual no lográbamos alcanzar por completo debido a que contábamos con un sistema de gestión muy básico que estaba funcionando desde el inicio de la compañía en 2004”, explica Juan José Amistadi, Director Financiero de Next Latinoamérica.

SÍNTESIS DE LA SOLUCIÓN

Implementación del sistema ERP

Microsoft Dynamics NAV (Navision) sobre MS Windows Server

Acerca de Next

Next Latinoamérica S.A. es proveedor de servicios end to end de Contact Centers a clientes de América Latina, Estados Unidos y Europa.

Situación

No contaban con ningún tipo de control de los negocios ni de los clientes.

Solución

Implementación de Microsoft Dynamics NAV (Navision).

Beneficios

Sistema en red con otros países, reducción de tiempos, costos y en una mayor seguridad en la toma de decisiones.

Software y hardware

Microsoft Dynamics NAV BRL AM.
MS Windows Server.
Usuarios: MS XP/Vista/Win7
MS SQL Server
Server Monomarca Porte Medio

Inversión inicial

US\$ 47.000



Información de Excelencia

Tras evaluar algunos softwares y proveedores, se decidieron por Euclides América e implementaron Microsoft Dynamics NAV (Navision). “Las ventajas diferenciales eran principalmente poder poner el sistema en red con otros países como Brasil o España, la compatibilidad del producto con otros sistemas con los que trabajábamos y también un tema de costos”, dice Cecilia Galcerán, Responsable de Contabilidad e Impuestos de Next Latinoamérica.

La solución implementada consiste en el análisis de costos, administración y aplicación a clientes. Se realizan proyecciones anuales a nivel de clientes que se comparan con lo que analiza el sistema mensualmente.

Ahora cada cliente es un centro de costos, el cual a su vez está abierto por sub-proyectos dentro de cada cliente. La facturación, gastos, Internet, personal involucrado, teléfono, seguridad, etc. van a un centro de costos de cada cliente, algo que antes era imposible de realizar.

Juan José Amistadi señala que “el sistema impacta en el control, en la reducción de tiempos de procesos, costos y en una mayor seguridad en la toma de decisiones”.

Hoy la empresa cuenta con calidad de información de excelencia que a la vez, impacta en la simplicidad del trabajo.

Cecilia Galceran subraya que “las interfases de Microsoft Dynamics NAV (Navision) con AFIP, Rentas, liquidación de sueldos y otros aplicativos es insuperable. Realmente es un producto excelente con un increíble potencial de crecimiento”.

Inversión

La inversión realizada fue de aproximadamente de US\$ 47.000 dólares. El retorno de inversión no fue inmediato pero los frutos se vieron al año siguiente ya que la reducción de tiempos impactó drásticamente en los costos.

Beneficios

Las ventajas diferenciales que brinda el nuevo producto son, principalmente, poder poner el sistema en red con otros países como Brasil o España, la compatibilidad de Microsoft Dynamics NAV (Navision) con otros sistemas con los que trabajan y también un tema de costos.

A su vez, la nueva implementación impacta en los demás usuarios muy satisfactoriamente ya que de venir de un enlatado muy básico, pasar a un sistema que tenga compatibilidad con Excel fue muy bueno en cuanto al tiempo, control y confianza en la manera de realizar el trabajo.

El salto cualitativo fue realmente muy bueno ya que la calidad de la información es excelente.

“El sistema impacta en el control, en la reducción de tiempos, costos y en una mayor seguridad en la toma de decisiones”.

Juan José Amistadi, Director Financiero de Next Latinoamérica.

“Las interfases de Microsoft Dynamics Navision con AFIP, Rentas, liquidación de sueldos y otros aplicativos es insuperable”.

Cecilia Galcerán, Responsable de Contabilidad e Impuestos de Next Latinoamérica.