

• CASO DE ÉXITO •

Cirion Technologies

Sobre Cirion Technologies

Como proveedor líder en infraestructura y tecnología digital, **Cirion Technologies** ofrece un conjunto de soluciones de redes de fibra, conectividad, colocación, infraestructura en la nube y comunicaciones, habilitando los recursos de TI necesarios para el cumplimiento de las necesidades específicas de sus clientes y capitalizar las oportunidades existentes, en América Latina y el mundo.

La compañía tiene como propósito acompañar a las empresas en su camino hacia la transformación digital para impulsar el progreso de América Latina a través de la tecnología, apoyados en más de **30 años de experiencia**, creatividad y talento para entablar y mantener relaciones sólidas y confiables con las industrias más importantes de la región.

Cirion ofrece soluciones de alcance global y diseñadas para la región, respaldadas por una visión integral y la infraestructura adecuada para satisfacer las necesidades específicas del mercado. Cuenta con presencia en países como: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Panamá, Perú, Venezuela; y su servicio tiene alcance en: Uruguay, Guatemala, Nicaragua, Honduras, El Salvador, Puerto Rico, República Dominicana, Jamaica, Trinidad y Tobago, Bahamas, Islas Vírgenes de EE.UU. - Saint Cruz.

Presta servicios a más de **5.500 clientes** de Latinoamérica y multinacionales, incluidas empresas, agencias gubernamentales, proveedores de servicios en la nube y otras compañías líderes, manteniendo relaciones confiables y duraderas, de acuerdo a su política centrada en el cliente. También opera una de las plataformas de data centers más interconectadas de Latinoamérica que satisface la demanda de las empresas y ayuda a continuar con el trabajo de migración a soluciones en la nube.

Los altos estándares de calidad, soluciones tecnológicas, y una alta gama de productos y servicios personalizados, hacen de Cirion una empresa innovadora, que crea alianzas estratégicas, cumpliendo con las necesidades tecnológicas del mercado.

Cirion cuenta con el respaldo de Stonepeak, una firma líder en inversiones alternativas que se especializa en infraestructura y activos reales, y administra activos por un valor aproximado de US\$57 mil millones y un amplio portafolio de inversiones en comunicaciones e infraestructura digital a nivel global.



Intiza nos ayudó a reducir 10 días nuestro DSO y a operar la gestión de cobranza en 11 países, con una estructura centralizada.

Eduardo Palacio
Treasury Director

Desafíos previos a contratar Intiza

Cirion es una empresa multinacional que opera en 11 países y trabaja con múltiples monedas, y previo a la implementación de Intiza nos encontrábamos trabajando en la centralización de los procesos de facturación y gestión financiera de nuestros clientes, lo cual nos planteaba 2 desafíos.

En primer lugar, necesitábamos implementar un sistema donde centralizar de manera eficiente toda la información de cobranzas, la cual se encontraba dispersa en varios documentos que cada ejecutivo administraba individualmente.

En segundo lugar, buscábamos estandarizar nuestro proceso de gestión de cobranzas para todos los países, incorporando las mejores prácticas que se iban identificando.

Resultados y beneficios

Implementar Intiza nos ayudó en varios aspectos. En primer lugar, nos ha dado la posibilidad de centralizar y organizar toda la información que teníamos de varios países en una sola herramienta, pudiendo así estandarizar nuestros procesos de gestión para la región.

Por otro lado, Intiza nos permitió contar con información que no conocíamos anteriormente, como por ejemplo la cartera de clientes y gestiones realizadas por cada cobrador, o agrupar clientes según su nivel de riesgo. Esto nos permitió además generar datos para alimentar nuestros paneles de BI (inteligencia de negocio). Todo esto no lo podíamos hacer con nuestro ERP.

Si bien nuestra compañía siempre se ha manejado con KPIs a nivel de área, Intiza nos permitió tener una bajada a mayor nivel de dichos indicadores, de manera que pudimos identificar oportunidades de mejora. Ahora contamos con KPIs que nos permiten controlar la contribución individual de cada ejecutivo a los resultados del área.

Intiza también demostró ser una herramienta flexible, la cual se ha podido adaptar a las particularidades de nuestra compañía.

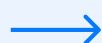
Hoy nuestra filosofía es que no hacemos nada que no haya quedado registrado en Intiza.

Indicadores

DSO (plazo promedio de cobro)

Antes de Intiza

55 días



Con Intiza

45 días

-18% ↓

Dentro de los 12 meses de haber implementado