PERFIL DO CLIENTE

Business Development Unity

| | |
|---|---|
| **Localização:** | MX |
| **Funcionários:** | 420 funcionários |
| **Indústria:** | Consultoria |
| **Cliente desde:** | Fevereiro de 2019 |
| **Site:** | www.bdunity.com |

Ver perfil

## Sobre a Business Development Unity

México Business ha construido su propuesta de valor sobre una combinación poco común pero muy bien ejecutada: profundidad técnica, visión estratégica y una adopción real de la tecnología en sus procesos. No se trata únicamente de conocimiento especializado, sino de la forma en que integran distintas disciplinas para ofrecer soluciones completas y alineadas a lo que hoy exige el mercado. Su equipo está conformado por especialistas en contabilidad, finanzas, fiscal y control interno que entienden que su rol va más allá de la ejecución. En lugar de limitarse a tareas operativas, se involucran en la realidad de cada cliente, analizan sus procesos a detalle e identifican oportunidades de mejora que impactan directamente en la eficiencia del negocio. El objetivo es claro: ayudar a construir organizaciones ordenadas, funcionales y sostenibles, capaces de crecer sin perder control ni visibilidad sobre su operación.

## Quais desafios a Business Development enfrentava com a folha de pagamento?

O principal desafio não estava no conhecimento técnico, mas na forma como os processos eram executados. A folha de pagamento era gerenciada de forma totalmente manual, desde o registro de ponto até os cálculos finais, utilizando múltiplos arquivos, principalmente em Excel, sem uma integração clara entre eles.













Isso gerava uma operação fragmentada, com muitos pontos de falha e alta dependência de revisões humanas constantes. A precisão era indispensável, mas o sistema tornava esse objetivo cada vez mais difícil de alcançar. Como resume Zavala: “Trabalhar com cálculos manuais nos obrigava a revisar tudo várias vezes e, ainda assim, sempre existia o risco de erro.” Essa dinâmica gerava uma carga operacional elevada e uma pressão constante sobre a equipe, que investia tempo demais validando informações em vez de se concentrar em atividades de maior valor. Além disso, processos como pagamento de décimo terceiro, alterações na folha e rescisões se tornavam especialmente pesados. Eles exigiam tempo, esforço e um nível de atenção que já não era sustentável para uma operação que buscava crescer com mais agilidade e eficiência.

> **Trabalhar com cálculos manuais nos obrigava a revisar tudo várias vezes e, ainda assim, sempre existia o risco de erro.**
>
> *- Jorge Zavala, diretor comercial*

### Em quais aspectos a Runa ajudou?

A mudança começou pela automação. Com a Runa, a México Business conseguiu transformar completamente sua operação de folha de pagamento, passando de um modelo reativo para um processo mais estruturado, claro e previsível. Um dos impactos mais importantes aconteceu no controle de ponto. Antes, esse processo era manual e gerava fricções constantes. Com a implementação de geolocalização e reconhecimento facial, essas inconsistências foram eliminadas, trazendo mais clareza e confiança às informações.

A centralização também marcou um antes e depois. Ter todos os dados em uma única plataforma permitiu que a equipe tivesse visibilidade total da operação. Hoje, é possível gerenciar ocorrências, fazer ajustes, gerar relatórios e supervisionar todo o ciclo da folha sem depender de ferramentas externas. Módulos como o de IMSS simplificaram tarefas que antes eram complexas, como admissões, desligamentos e alterações, evitando a necessidade de interagir constantemente com plataformas externas. Isso reduziu a carga operacional e permitiu trabalhar com mais agilidade. Como menciona Zavala: “O registro de ponto por geolocalização e reconhecimento facial resolveu um dos principais pontos de fricção que tínhamos.” O tempo que antes era usado para corrigir erros agora é dedicado a fortalecer o relacionamento com os clientes e continuar impulsionando o crescimento do negócio.

> **Com a Runa, deixamos para trás processos manuais que consumiam tempo e reduziam nossa segurança. A plataforma nos deu uma operação muito mais organizada, confiável e escalável.**
>
> *- Jorge Zavala, diretor comercial*

## Por que escolheram a Runa?

A decisão não se baseou apenas na tecnologia, mas na experiência completa em torno da plataforma. A México Business buscava uma solução funcional, mas também um acompanhamento próximo, capaz de entender sua operação e responder rapidamente. “Escolhemos a Runa não apenas pela plataforma, mas pelo suporte humano que nos acompanha. Cada dúvida, ajuste ou modificação é atendido de imediato”, explica Zavala. Esse nível de atendimento foi um diferencial importante em comparação com outras alternativas.

Outro fator-chave foi a flexibilidade. A possibilidade de realizar pagamentos via STP a qualquer momento, inclusive aos fins de semana, assim como a geração de relatórios personalizados, trouxe um nível de controle que a empresa não tinha antes. Em vez de adaptar sua operação a uma ferramenta rígida, a México Business encontrou uma solução que se ajusta às suas necessidades e evolui junto com elas. O resultado foi uma transição para uma operação mais ágil, integrada e confiável. Hoje, a México Business trabalha com menos fricção, mais controle e uma base mais sólida para crescer. Em um setor onde a confiança é fundamental, essa transformação não melhora apenas a operação interna, mas também se torna uma vantagem competitiva clara diante dos clientes.


### Veja as avaliações públicas online

**4.9/5.0**

★★★★★

**CAPTERRA**

Ver avaliações

**4.9/5.0**

★★★★★

**SOFTWARE ADVICE**

Ver avaliações

**4.9/5.0**

★★★★★

**G2**

Ver avaliações

runa

**A plataforma para gerenciar equipes na América Latina**

www.runahr.com