

## ESTUDO DE CASO

# RPA auxilia a expansão acelerada dos negócios do Mantrac com melhoria de 85% na eficiência do trabalho

## Perfil da organização

O Grupo Mantrac é um dos maiores revendedores autorizados de equipamentos pesados da Caterpillar. Com um inventário abrangente, eles têm soluções completas para inúmeras indústrias na Ásia, África e Oriente Médio. Além de locações de equipamentos novos, a empresa oferece máquinas usadas, sistemas de energia, peças e acessórios.

## Desafio

À medida que a administração do Mantrac aumentava seus esforços para expandir os negócios e diversificar o catálogo de ofertas, mais fornecedores foram sendo contratados, o que não só aumentou o volume de transações, mas também introduziu novos sistemas a partir dos quais os fornecedores submetiam pedidos de compra e faturas, que exigiam a entrada manual de dados por parte do Mantrac. A empresa precisava encontrar uma maneira de acompanhar o crescimento dos negócios mantendo o mesmo quadro de funcionários.

## Benefícios

 **85%**  
de melhoria na eficiência  
do tempo

 **+ de 1000**  
horas economizadas

 **199**  
dias FTE economizados

 **0%**  
de taxa de erro



Otimizamos a entrada de dados em 85%, o que se refletirá em outras áreas da empresa.”

**Fady Sleiman**

Diretor de informações,  
Mantrac

## Processos automatizados

Remessa do cliente

Processamento de faturas multimarcas

## Setor

Fabricação de máquinas

## Solução

Trabalhando em estreita colaboração com seu parceiro de implementação, a First Gulf Solutions (FGS), o Mantrac lançou um programa de prova de conceito de três meses usando os produtos da Automation Anywhere para garantir que eles atenderiam às necessidades da empresa e seriam uma solução viável com espaço para expansão no futuro. O programa foi um sucesso nos departamentos de finanças e cadeia de suprimentos.



Nosso plano para o futuro é experimentar outros componentes, como o processamento inteligente de documentos e o AARI.”

**Mohamed Salem**

Diretor de tecnologia da FGS

## Detalhes da história

A equipe administrativa do Mantrac começou a concentrar iniciativas de desenvolvimento de negócios na diversificação com revendedores fora da Caterpillar. À medida que um fluxo de novos revendedores foi sendo contratado, os departamentos financeiro e da cadeia de suprimentos se depararam com uma série de novos sistemas com os quais não estavam integrados para processar pedidos de compra e faturas. De uma hora para outra, novos negócios estavam criando uma carga de trabalho exponencial que exigia muita mão de obra, como a entrada manual de dados para 300 a 500 linhas de peças. Se os negócios continuassem crescendo dessa forma, a equipe existente do Mantrac não teria condições de lidar com essa carga.

A FGS desenvolveu e implantou duas automações usando produtos Automation Anywhere para resolver esses problemas. Primeiro, para as remessas de clientes, os bots liam as linhas, extraíam e-mails e faziam login na conta de um cliente para liquidar o saldo dele em uma fatura em aberto. Esse processo melhorou os esforços do trabalho manual em 400% e reduziu os erros para quase 0%. Em segundo lugar, para as faturas multimarcas, os bots analisavam dados de vários tipos de PDFs estruturados, convertiam os dados extraídos em um documento Excel, que era enriquecido com dados do sistema legado do Mantrac, o UNA+ (Expand UNA), e geravam uma fatura para realimentar o sistema UNA+. Esse processo não apenas liberou tempo para os funcionários, mas também reduziu o tempo de processamento, já que o bot podia funcionar 24 horas por dia, 7 dias por semana. Graças a essa automação, 50% das faturas multimarca foram processadas fora do horário comercial normal.

Para o Mantrac, a automação não apenas aliviou a carga dos funcionários, mas também proporcionou à gestão a capacidade de tomar decisões ágeis para expandir os negócios com outros fornecedores.

## O futuro

Olhando para o futuro, a meta do Mantrac se volta para a automação de 10 processos em um ano. Atualmente, eles têm três processos em produção, dois em testes e dois em desenvolvimento, além dos três processos já em execução. Eles também estão formando um CoE para criar um pipeline de automação para se inserir em mais departamentos, iniciar um processo de descoberta e avaliar metas para automações já desenvolvidas. A FGS também espera incorporar outros componentes da Automation Anywhere na estratégia de RPA do Mantrac, como a Document Automation e o AARI, que já foi testado e demonstrou benefícios adicionais para o negócio.

### Sobre a Automation Anywhere

A Automation Anywhere é líder mundial em RPA (Robotic Process Automation, automação robótica de processos), automatizando processos empresariais com bots de software para tarefas repetitivas e manuais, resultando em ganhos de produtividade e melhor experiência do cliente. Visite [www.automationanywhere.com](http://www.automationanywhere.com).

☎ América do Norte: 1-888-484-3535 x1 | Internacional: 1-408-834-7676 x1

📘 [facebook.com/automationanywheresoftware](https://facebook.com/automationanywheresoftware)

🐦 [@AutomationAnywh](https://twitter.com/AutomationAnywh)

🌐 [linkedin.com/company/automation-anywhere](https://linkedin.com/company/automation-anywhere)

✉ [sales@automationanywhere.com](mailto:sales@automationanywhere.com)

Copyright © 2023 Automation Anywhere, Inc. AUTOMATION ANYWHERE, o A-Logo, Automation 360, AARI, A-People, IQ Bot e Bot Insight são marcas registradas/marcas de serviço ou marcas comerciais/de serviço da Automation Anywhere, Inc. nos Estados Unidos e/ou em outros países. Outros nomes de produtos e marcas usados nesta publicação são apenas para fins de identificação e podem ser de propriedade de seus respectivos proprietários.