

## ESTUDIO DE CASO

# La RPA permite una expansión empresarial acelerada de Mantrac con una mejora del 85% en la eficiencia del trabajo

## Perfil de la organización

Mantrac Group es uno de los mayores distribuidores autorizados de equipos pesados de Caterpillar. Con un inventario completo, tienen soluciones integrales para respaldar numerosas industrias en Asia, África y Medio Oriente. Además de los alquileres nuevos, la empresa suministra máquinas, sistemas eléctricos, piezas y accesorios usados.

## Desafío

A medida que la dirección de Mantrac se esforzaba por hacer crecer el negocio y diversificar su catálogo de ofertas, se contrató a más proveedores. Esto no solo aumentó el volumen de transacciones, sino que también introdujo nuevos sistemas desde los cuales los proveedores presentaban órdenes de compra y facturas, y que requerían la entrada manual de datos por parte de Mantrac. La empresa necesitaba una forma de mantenerse al día a medida que el negocio crecía con su personal existente.

## Beneficios

**85%**  
de mejora de la eficiencia  
del tiempo

**Más de  
1000**  
horas ahorradas

**199**  
días FTE ahorrados

**0%**  
de tasa de error



Hemos optimizado la entrada de datos en un 85%, lo que se reflejará en otras áreas de la empresa”.

**Fady Sleiman**

Director general de información,  
Mantrac

## Procesos automatizados

remesa de clientes;  
procesamiento de facturas multimarca.

## Industria

fabricación de maquinaria.

## Solución

Mantrac trabajó estrechamente con su socio de implementación, First Gulf Solutions (FGS), para lanzar un programa de prueba de concepto de tres meses utilizando los productos de Automation Anywhere con el fin de garantizar que se adapten a sus necesidades y proporcionen una solución viable con espacio para expandirse en el futuro. El programa fue un éxito dentro de los departamentos de Finanzas y Cadena de Suministro.



Nuestro plan futuro es probar otros componentes, como el procesamiento inteligente de documentos y AAI”.

**Mohamed Salem**

Gerente general de Tecnología de FGS

## Detalles de la historia


El equipo directivo de Mantrac comenzó a concentrar sus esfuerzos de desarrollo empresarial en la diversificación con distribuidores fuera de Caterpillar. A medida que se incorporó una afluencia de nuevos distribuidores, los departamentos de Finanzas y Cadena de Suministro se enfrentaron a una serie de nuevos sistemas que no estaban integrados para procesar órdenes de compra y facturas. De repente, los nuevos negocios estaban generando un trabajo exponencial que requería mucha mano de obra, como la entrada manual de datos para entre 300 y 500 líneas de piezas. Si el negocio iba a seguir creciendo de esta manera, el equipo existente de Mantrac no sería capaz de manejar la carga.

FGS desarrolló e implementó dos automatizaciones utilizando productos de Automation Anywhere para abordar estos problemas. En primer lugar, en el caso de las remesas de clientes, los bots leen líneas, extraen correos electrónicos e inician sesión en la cuenta de un cliente para liquidar su saldo con una factura abierta. Este proceso mejoró el trabajo manual en un 400% y redujo los errores a casi el 0%. En segundo lugar, en el caso de las facturas multimarca, los bots analizaron datos de varios tipos de archivos PDF estructurados, convirtieron los datos extraídos en un documento de Excel, enriquecieron el Excel con datos del sistema heredado de Mantrac, UNA+ (Expand UNA), y generaron una factura para volver a cargar en el sistema UNA+. Este proceso no solo permitió a los empleados disponer de más tiempo, sino que también redujo el tiempo de procesamiento, ya que el bot podía funcionar las 24 horas del día, los 7 días de la semana. Gracias a esta automatización, el 50% de las facturas multimarca se procesaron fuera del horario laboral habitual.

Para Mantrac, la automatización no solo aligeró la carga de los empleados, sino que también brindó a la gerencia la capacidad de tomar decisiones ágiles para expandir el negocio con otros proveedores.

## El futuro

De cara al futuro, la mirada de Mantrac está puesta en automatizar 10 procesos en un año. Actualmente, tienen tres procesos en producción, dos en prueba y dos en desarrollo, además de los tres procesos que ya están en ejecución. También están formando un CoE cuya función será construir un canal de automatización para ingresar a más departamentos, iniciar un proceso de descubrimiento y evaluar objetivos para las automatizaciones ya desarrolladas. FGS también espera incorporar otros componentes de Automation Anywhere a la estrategia de RPA de Mantrac, como Document Automation y AAI, que ya se probaron y demostraron beneficios adicionales para la empresa.

Automation Anywhere  [www.automationanywhere.com/la](http://www.automationanywhere.com/la)

☎ Norteamérica: 1-888-484-3535 x1 | Internacional: 1-408-834-7676 x1

 [facebook.com/automationanywheresoftware](https://facebook.com/automationanywheresoftware)  [@AutomationAnywh](https://twitter.com/AutomationAnywh)  [www.linkedin.com/company/automation-anywhere](https://www.linkedin.com/company/automation-anywhere)  [sales@automationanywhere.com](mailto:sales@automationanywhere.com)

Copyright © 2023 Automation Anywhere, Inc. AUTOMATION ANYWHERE, el logotipo de Automation Anywhere, Automation 360, AARI, A-People, IQ Bot y Bot Insight son marcas comerciales registradas o marcas comerciales de Automation Anywhere, Inc. en los Estados Unidos y/o en otros países. Los demás nombres de productos y marcas de terceros se utilizan únicamente con fines de identificación y pueden ser marcas comerciales de sus respectivos propietarios.

Publicado en febrero de 2023

