

Anker Logística y Carga gestiona diversas tareas logísticas para sus clientes por mar, aire y tierra. DocuWare automatiza todas las solicitudes de precios y condiciones a agentes de carga en el exterior y libera recursos para que la empresa pueda seguir creciendo.



**Alexander Bernal, Director de TI,  
Anker Logística y Carga, Bogotá,  
elimina los cuellos de botella en los procesos y  
permite un mayor crecimiento:**



“Antes se tardaba varias horas desde que se introducía la solicitud de un cliente en el software de transporte hasta que se enviaban las solicitudes de precios a los agentes de carga. Con DocuWare, este proceso dura ahora unos 30 segundos. El tiempo que ganamos lo invertimos en el crecimiento de nuestra empresa”.



<b>País:</b>	Colombia
<b>Sector industrial:</b>	Transporte / Logística
<b>Plataforma:</b>	Cloud
<b>Aplicación:</b>	Compras
<b>Integración:</b>	Cargowise (software de transporte)

**Además de su sede central en Bogotá, Anker Logística y Carga tiene otras sucursales en Colombia, así como en Panamá, México, Guatemala y Costa Rica. Desde la primavera de 2023, el proveedor internacional de servicios logísticos automatiza sus procesos con DocuWare Cloud, ahorrando mucho tiempo de trabajo: cada empleado dispone de unas tres horas al día para tareas más importantes.**

Para conseguir las mejores ofertas, los aproximadamente 100 empleados de Anker están en constante comunicación con los clientes, por un lado, y las empresas de transporte externas, por otro. Antes, las cotizaciones para los clientes y las solicitudes de precios a los agentes de carga se creaban manualmente. Para ello, el departamento de ventas recibía una solicitud del cliente, transfería los datos al software de transporte y creaba un archivo PDF con toda la información pertinente. Este archivo se enviaba al coordinador de pricing que, al igual que un comprador, negociaba las condiciones con los agentes de carga. Según la normativa interna, debían obtenerse ofertas de al menos tres agentes diferentes. En teoría, habría bastado con enviarles el archivo PDF con el resumen de la solicitud de transporte. En la práctica, sin embargo, debido a la rapidez del negocio,

la mayoría de los agentes no responden a las solicitudes que les exigen abrir un documento adjunto. Así que los coordinadores de pricing no tenían más remedio que copiar los datos del archivo PDF de cada solicitud, pegarlos de nuevo en un correo electrónico y reenviarlos a los agentes en formato de texto. Con hasta 150 solicitudes al día, este proceso suponía una importante pérdida de tiempo para la empresa. Además, en Anker sólo hay tres coordinadores de pricing frente a más de 20 ejecutivos comerciales, por lo que los primeros se convirtieron rápidamente en un cuello de botella crítico: En el sector del transporte, el cliente espera una cotización en las 24 horas siguientes al envío de la solicitud. Sin embargo, si Anker tardaba demasiado en solicitar precios a los agentes de carga, las solicitudes de los clientes se cancelaban automáticamente. Para que el proceso fuera más eficaz, la empresa empezó a evaluar varios productos de software, pero ninguno parecía capaz de resolver el problema... hasta que dieron con DocuWare. La presentación de la solución por parte del partner de ventas fue convincente. Además, DocuWare Cloud ganó la comparación en cuanto a tiempo de implantación y costes operativos, por lo que Anker optó por la solución basada en la nube.

*“El software es muy intuitivo y amigable. En DocuWare Administration podemos configurar nosotros mismos los flujos de trabajo, sin tener que depender de instancias externas. Sólo eso nos da confianza para utilizar la solución en toda la empresa en el futuro.”*

*“Antes de utilizar DocuWare, las horas extraordinarias eran normales. Los coordinadores de pricing, por ejemplo, trabajaban hasta las 8 de la tarde - una sobrecarga, que también perjudica a la empresa y conduce rápidamente al agotamiento.”*

### Solicitar precios en 30 segundos

Actualmente, todo el personal de ventas y los tres coordinadores de pricing trabajan con DocuWare. Los comerciales siguen transfiriendo los datos de una solicitud al software Cargowise utilizado en Anker, para crear los archivos PDF, pero éstos se guardan en una carpeta supervisada por DocuWare. Al archivar los documentos, DocuWare captura y valida toda la información que contienen, como el origen y el destino del transporte, el número de unidades de mercancía a transportar o si todos los datos de contacto son correctos. Si falta algo, DocuWare lo notifica al departamento de ventas. Si todo está completo, el sistema envía automáticamente las solicitudes de precio a los transportistas seleccionados por el coordinador de pricing responsable, e inserta los datos pertinentes en el texto del correo electrónico en la estructura habitual, es decir, sin copiar y pegar manualmente.

*“Una ventaja particular es que la solución se adapta completamente a nuestros procesos. Apenas tuvimos que cambiar nada y pudimos seguir trabajando como siempre tras la implantación.”*

### Creación de presupuestos más rápida

Gracias a DocuWare, el tiempo de cotización se ha reducido drásticamente. Unos instantes después de introducir los datos en Cargowise, las solicitudes de precios se envían automáticamente a los agentes de carga. Esto elimina por completo los cuellos de botella y los retrasos. Anker ha calculado que cada empleado dispone de unas tres horas al día para tareas más importantes. Los coordinadores de pricing, por ejemplo, pueden concentrarse plenamente en su tarea principal: negociar las mejores condiciones con los agentes de carga. Gracias al aumento de la productividad, Anker puede ahora gestionar más transacciones y crecer orgánicamente.



**Leer más: [start.docuware.com](https://start.docuware.com)**