



## CASO DE ÉXITO:

# Automatizando los procesos para disfrutar de una operativa más eficiente y productiva



La empresa de gestión de activos inmobiliarios gallega apuesta por la automatización de procesos para reducir los tiempos administrativos y el margen de error en su gestión documental, mejorando así su agilidad para la operativa diaria.

## EL CLIENTE

SIEM es una empresa española que comenzó su andadura en el año 2013 en Galicia, realizando trabajos relacionados con mantenimientos de edificios. La empresa ha ido evolucionando y diversificando sus campos de actividad, teniendo a día de hoy una fuerte especialización en proyectos de adecuación de viviendas, especialmente en los asociados con el sector bancario y la gestión de activos bancarios de manera integral. En breve potenciarán a través de una empresa del grupo la construcción llave en mano de todo tipo de obras, como parte del plan estratégico para los próximos años.

SIEM ha realizado un permanente esfuerzo por aportar un valor diferencial respecto al resto de actores que operan en el sector. Su propuesta engloba desde una oficina técnica de ingeniería y arquitectura, técnicos expertos en construcción, con amplios conocimientos en cualquier tipología de obra, desde edificación, obra civil y rehabilitación e interiorismo y apoyo externo como Facility Management y Facility Services para la gestión, control y el correcto funcionamiento y mantenimiento de inmuebles (edificios, locales comerciales, naves industriales, viviendas, solares, etc.) o las propias instalaciones y oficinas de las empresas.



## EL RETO

SIEM Consult dispone entre su cartera de clientes a referentes del Real Estate como Ferrovial Servicios, Servihabitat, Inmoglaciari Management, Aliseda, Abanca, RTA Grupo o Hipoges. Gestiona diariamente, como la mayor parte de empresas españolas, multitud de documentación, como las facturas que emiten, facturas de sus proveedores, pedidos, gastos generales, albaranes y otros documentos de soporte como liquidaciones y justificantes de pago. Además, los formatos y canales de dicha documentación varían, desde el formato papel tradicional que se digitaliza a través de la impresora multifuncional, el correo electrónico o carpetas compartidas que sirven como directorios de importación. Y finalmente, existen procesos manuales que consumen tiempo, recursos y pueden conllevar errores humanos, como el control y revisión de facturas, autorizaciones, introducción manual de datos o el almacenamiento físico de documentos.

Las facturas procedentes de diversos proveedores pueden tener formatos diversos según cada proveedor, pudiendo ser más o menos estructuradas, lo cual implica una idiosincrasia diversa a la hora de tratar esta documentación y la explotación de datos, lo cual se realiza hasta la fecha con tareas de grabación manual empleando tiempo administrativo y de personal para realizar esta extracción de información, la cual deriva en manualidades en distintas fases dentro de su actividad diaria. Por todo ello, la empresa solicita a Ricoh una solución para facilitar y automatizar la captura de información procedente de diferentes canales, tanto en formato físico como digital.



Hemos reducido el personal dedicado a tareas administrativas y cotejos manuales en un 80%. Hemos agilizado el proceso de búsqueda y recuperación de información, y nuestro personal se puede dedicar ahora a tareas de valor añadido.

*Juan Font, Director Financiero de SIEM Consult*





## SOLUCIÓN

Ricoh propone DocuWare como solución de gestión documental para la puesta en marcha de este servicio de digitalización y automatización de procesos documentales. Entre los motivos para su selección:

- Da cobertura a las necesidades de las distintas actividades (recepción, ingesta de digitalización, ingesta de mail, indexación o captura, generación de archivos...) permitiendo reducir los coste de adquisición de varias herramientas.
- Es una solución escalable, flexible y que se adapta perfectamente a las necesidades del proceso. Puede ser implementado como SaaS en la nube o en servidores de SIEM. También contempla implantaciones híbridas.
- Se trata de un gestor documental que puede ser empleado no sólo en el proceso de gestión de contratos, sino que es fácilmente extensible hacia otros procesos o departamentos de la compañía en los que la documentación se encuentre/convierta en formato digital.

Desde el momento de la implementación, el cliente dispone de una entrada multicanal de la información e introduce sus documentos en la plataforma de diversas formas, siendo digitalizando papel, incorporando documentos ya digitales

mediante integración con buzones de correo electrónico, a través de “carpetas calientes” en un servidor o PC’s individuales, o bien arrastrando o examinando los documentos desde el propio PC. DocuWare realiza una indexación inteligente y mediante la aplicación de su software incorporado de Machine Learning aprende de cada documento y formato para facilitar la captura de metadatos requeridos para su negocio. DocuWare convierte todos los documentos introducidos en formato PDF buscable pudiendo realizar búsquedas por Fulltext aunque el dato buscado no sea un metadato capturado.

Gracias al uso de la nueva herramienta, SIEM Consult ha automatizado la captura de información y ejecución de workflows, dispone de un acceso controlado y seguro con el máximo nivel de cumplimiento normativo, certificación de facturas que le permite un cumplimiento exhaustivo de las condiciones de la AEAT, integración de datos con ERP facilitando el intercambio de información, solución escalable a más departamentos y procesos.

*“Empresas como SIEM Consult son el ejemplo de cómo se está transformando el tejido empresarial español. Todas se enfrentan al reto de gestionar intentes volúmenes de información diaria y procesos rutinarios en los que pierden tiempo y recursos. Las soluciones de gestión documental y automatización de procesos están mejorando la ventaja competitiva de empresas de todos los tamaños y les hace ser más eficientes y productivas”, asegura Josep Costa, experto en automatización de Ricoh España.*



Gracias a Docuware, unificamos las diferentes vías de introducción de documentación para tener un único repositorio conectado con todos nuestros sistemas. La integración es perfecta.



## BENEFICIOS

A raíz de la utilización de Docuware como herramienta de gestión documental, SIEM Consult ha conseguido una reducción de tiempos administrativos de un 40%, mejorando la atención a tareas que generan valor al negocio. La reducción también ha impactado en los tiempos de espera, mejorando la satisfacción del propio empleado y del proveedor. A través de la automatización de procesos, se ha reducido el margen de error en un 90%, por lo que la búsqueda es más efectiva y la documentación es más precisa. En general, SIEM Consult ha reportado una mejora en la agilidad para la operativa diaria, proporcionando mayor calidad gracias a la rápida difusión de los datos.

Gracias a la flexibilidad y adaptabilidad de Docuware, el cliente ha podido integrarlo con otros sistemas vía API/WebServices y sus procesos están constantemente monitorizados a través de la activación del sistema de alarmas y notificaciones. Ahora el equipo designado tiene un acceso ágil, sencillo y remoto a la documentación de la empresa desde cualquier lugar a través de tablets o el propio teléfono móvil.

SIEM Consult ha iniciado su transformación digital gracias a los fondos Next Generation de la Unión Europea, una subvención que ha hecho frente a la mayor parte del importe del proyecto, con lo que su inversión ha sido menor de lo esperada y le permite financiar las licencias del software de los próximos años.



## SOBRE RICOH

Ricoh es una compañía global de tecnología que acompaña a las empresas en su digitalización para optimizar su rendimiento empresarial. Un integrador líder de servicios digitales y soluciones de impresión y captura de imagen diseñadas para impulsar la transformación digital de los lugares y espacios de trabajo.

Con sede central en Tokio, las operaciones globales de Ricoh llegan a clientes de más de 190 países y regiones, con el apoyo de conocimiento, tecnologías y capacidades organizativas adquiridas a lo largo de sus 87 años de historia. En el año fiscal finalizado en marzo de 2023, el Grupo Ricoh obtuvo unas ventas mundiales de 2.134 billones de yenes (aproximadamente 13.448 millones de euros). Ricoh España y Portugal inició su actividad hace más de tres décadas. Hoy, la compañía, con sedes centrales en Sant Cugat del Vallés (Barcelona) y Alcobendas (Madrid), cuenta con 17 delegaciones, 2.200 profesionales, 100 distribuidores, 50.000 clientes y una facturación de 345 millones de euros.

La misión y la visión de Ricoh es capacitar a las personas para que se sientan realizadas a través del trabajo, comprendiendo y transformando su forma de trabajar para liberar todo su potencial y creatividad y hacer realidad un futuro sostenible.

Para más información, visita [www.ricoh.es](http://www.ricoh.es)



**RICOH**  
imagine. change.

[www.ricoh.es](http://www.ricoh.es)

Los datos y las cifras mostrados en este catálogo están relacionados con casos comerciales específicos. Unas circunstancias concretas pueden generar resultados distintos. Todos los nombres de la empresa, la marca, el producto y el servicio son propiedad de y son marcas comerciales de sus respectivos propietarios. Copyright © 2023 Ricoh Europe PLC. Todos los derechos reservados. Este catálogo, su contenido y/o diseño no deben adaptarse, copiarse —en su totalidad o en parte— o incorporarse a otros documentos sin el consentimiento previo por escrito de Ricoh Europe PLC.