

"Ventas Móviles" Responsabilidad Social Empresaria

Breve descripción de la empresa

AMANCO es un Grupo Latinoamericano líder en la producción y mercadeo de soluciones integrales usadas en la construcción, infraestructura e industrias de irrigación. AMANCO forma parte del Grupo Nueva, un grupo de empresas que operan en Latinoamérica desde hace más de 60 años, y cuenta con más de 30 empresas y plantas ubicadas en 13 países y alrededor de 7000 empleados.

AMANCO basa su liderazgo en la calidad de sus productos, la excelencia en el servicio y el compromiso con el desarrollo sostenible dentro de un marco de rentabilidad.

AMANCO Argentina posee una planta en Pablo Podestá, provincia de Buenos Aires, destinada a la producción de tubos y accesorios, como así también una planta de compuestos en la provincia de San Luis.

Presente en Argentina desde 1994, tras la adquisición de empresas locales con destacada trayectoria y background técnico, ha llevado a cabo un fuerte plan de inversiones para la incorporación de un moderno equipamiento, como los exclusivos cabezales holandeses Rollerpal de doble compresión, las inyectoras austríacas Engel, con control de post presión y moldes de última generación. Como resultado, nuestras plantas representan el estado de la tecnología disponible a nivel mundial.



Causas que motivaron la implementación de la acción

Para AMANCO, una caída de la economía nacional es una motivación muy importante para efectuar proyectos empresarios que puedan colaborar en la reducción de la pobreza.

Innovaciones a lo largo de la cadena de valor:



- Investigación y Desarrollo: mediante la organización de concursos entre los empleados para generar nuevas ideas.
- Materias Primas: contratando a las Pymes locales como proveedoras de las materias primas.
- Distribución: mediante el acercamiento de los productos a los clientes.
- Usuario: vendiendo los productos a las ONG's que colaboran con los sectores más pobres.

AMANCO trabaja en las áreas de productos forestales sostenibles, sistemas de agua, materiales livianos de construcción. A fines del año 2001, la economía de Argentina colapsó, la moneda se devaluó y la tasa de desempleo aumentó, ubicándose sobre el 18% de la población económicamente activa.

En ese momento, AMANCO, proveedora de tuberías o equipos de plomería y sistemas de agua, estaba vendiendo muy por debajo de sus cantidades habituales a sus grandes distribuidores y clientes.

Gerardo Ourriacariet, Administrador General de AMANCO Argentina, expresaba: "Nosotros no inventamos nada nuevo, simplemente recordamos la Gran Depresión de los años treinta y lo que nuestros abuelos hicieron entonces: ellos solían comprar lo que necesitaban en el día a día a los comerciantes de las calles, comprando solo pequeñas cantidades que podían pagar. Entonces desarrollamos *Amanco Ventas Móviles*."

Esto significó colocar los productos de AMANCO en dos camiones y asignarlos a vender a los negocios más pequeños de plomería y ferreterías en los barrios más carenciados de Buenos Aires.

"Este servicio ofreció a nuestros clientes más de cincuenta productos diferentes y la posibilidad de comprar, facturar, enviar y entregar en una sola transacción", dijo G. Ourriacariet. "Ventas Móviles logró ubicar a los pequeños clientes y les ofreció cantidades limitadas de nuestros productos. Por lo tanto, se evitó la necesidad de mantener grandes inventarios, reponiendo sólo lo que necesitaban, y pagando

en efectivo a un precio justo para ellos, que todavía nos ofrece un beneficio a nosotros, y no hay intermediarios."

Descripción de las medidas tomadas

El programa comenzó en Agosto de 2002, con dos camiones en Capital Federal. Ahora, luego de la crisis y cuando las razones para comenzar el proyecto han sido superadas, contamos con siete camiones trabajando:

- Cinco en Buenos Aires.
- Uno en Córdoba.
- Uno en Rosario.



Esto permite a AMANCO alcanzar mas de 1000 nuevos clientes, quienes debido a su pequeño tamaño o insuficiencia de recursos financieros, realizaban sus compras a distribuidores o redistribuidores.

De esta manera, hemos duplicado nuestros clientes de equipos de plomería, y estos nuevos clientes son, normalmente, muy puntuales en sus pagos.

Ventas Móviles hoy representa el 15% de las ventas totales de AMANCO Argentina, pero el 40% de sus ingresos.

AMANCO no puede asegurar que las *ventas móviles* ayudan a los sectores mas pobres a satisfacer sus necesidades de vivienda, pero nos agrada ver que es un buen negocio vender nuestros productos a los barrios mas carenciados, donde los residentes tienden a construir y hacer reparaciones ellos mismos.

Estas ventas han generado suficiente flujo de caja para evitar a la subsidiaria cerrar durante el pico de la crisis. Este hecho llamó la atención de la administración de GrupoNueva, quienes realizaron un estudio, y encontraron que la mayoría de las empresas estables de América Latina han hecho negocios hacia la base de la pirámide económica.

Generando Nuevas Ideas

Recientemente, GrupoNueva ha realizado un concurso entre sus empleados para obtener ideas de negocios para condiciones de vida sostenibles. Se presentaron alrededor de 250 ideas; nueve de ellas están transformándose en planes de negocios. El verdadero éxito será visible en un tiempo prudente, cuando los beneficios económicos de las nuevas empresas puedan ser analizados.

La imposibilidad de importar algunos de los productos (irrigación, infraestructura, accesorios de plomería) durante la crisis argentina, llevó a AMANCO hacia otra dirección respecto al desarrollo sostenible, motivándole a desarrollar relaciones con pequeños proveedores locales. Estos pequeños proveedores, atraídos por el potencial de ventas de AMANCO, comenzaron a interesarse en negocios y alianzas industriales que podrían evitarles el fracaso y permitiría a AMANCO reponer sus inventarios.

Resultados

Estas alianzas continúan siendo de gran beneficio para los proveedores y para AMANCO. No solamente los proveedores se mantuvieron en el mercado, sino que ahora están permitiendo la aplicación de estándares ambientales y de productos similares a los que aplica AMANCO.

La búsqueda de oportunidades de negocios para condiciones de vida sostenibles llevó a AMANCO a trabajar con Hábitat para la Humanidad, una organización no gubernamental sin fines de lucro, que construye viviendas con la colaboración de los nuevos propietarios, y vende viviendas privadas a familias asociadas sin fines de lucro, financiadas sin intereses de préstamo.

Para el año 2005 planean construir 25.000 casas en América Central.

Hábitat ha estado comprando materiales de construcción a los proveedores locales. Al trabajar con AMANCO, ellos compran en un solo paquete y negocian con un solo proveedor, que los conoce, entonces los costos de las transacciones son menores. A su vez, AMANCO mejora sus volúmenes de ventas, atiende a una nueva línea de clientes y abre nuevos canales de ventas.

Desafíos futuros

AMANCO y Hábitat están trabajando juntos en cinco países, y se está explorando para lograr expandir las alianzas de AMANCO en otros países y hacerlo extensivo a otras empresas del GrupoNueva.