Direção de Graduação

CURSO: SISTEMAS DE INFORMAÇÃO

DISCIPLINA: SISTEMA DE GESTÃO CORPORATIVA DOCENTE: Ricardo Azevedo Porto

**Estudo de Caso - Amanco**

Alunos: Gabriel de Santana Gomes e Rodrigo Santos Andrade

A Amanco Brasil é uma empresa de origem Suíça que opera há mais de 50 anos na América Latina, com 30 empresas e 8 mil funcionários distribuídos em 13 países. Está presente no Brasil desde 1991, com a marca Fortilit, e aumentou sua presença no mercado com a incorporação da Akros, em 1999. Como estratégia de unificação, a Amanco mobilizou os esforços de diversas áreas da empresa para a implantação de um ERP unificado. O processo de fusão gerado pela compra da Akros levou a Amanco a unificar seus processos informatizados nas áreas industrial, administrativa e comercial. O software aplicado auxiliou na unificação da equipe de vendas através do sistema de Automação de Força de Vendas. ”Após a escolha do sistema, a intenção foi minimizar o esforço de treinamento de nossos representantes e vendedores” afirma o diretor comercial da Amanco Brasil. Outro ponto que levou a empresa a tomar esta decisão, segundo ele, “é que o sistema nos oferece uma solução única independentemente do equipamento que o representante venha a utilizar, como palm, handheld, notebook ou desktop”.

As vantagens obtidas com a implantação do sistema ERP foram a total integração com o processo de fixação de preços dos produtos de venda. O sistema possibilita o cruzamento de diversas condições: tamanho do cliente, localização geográfica, volume de compras, promoções e diversas outras características do comprador. Todas estas variáveis foram incorporadas fazendo com que qualquer mudança da companhia com relação a sua política de vendas seja automaticamente ajustada também na força de vendas com seus 170 representantes e 50 vendedores.

1. Em um mercado competitivo atual, na sua opinião, qual o ganho real da Amanco ao implantar um ERP? Por que essa ação é um diferencial competitivo?

**A Amanco terá aumento de eficiência e produtividade assim diminuindo os erros e tendo redução de custos, também terá uma melhor gestão de informações e processos.  
É diferencial competitivo porque permite à empresa ter uma visão mais ampla de seus processos, o que pode ajudar a tomar decisões melhores e se adaptar rapidamente às mudanças do mercado.**

2. Por que a integração entre os processos da Amanco foi considerada uma vantagem obtida com a implantação?

**Isso contribuiu para aumentar a eficiência e agilidade dos processos da empresa, e também facilitou a troca de informações entre diferentes departamentos da empresa.  
Também ficará mais fácil pro gestor acompanhar de perto tudo que acontece na empresa.**

3. Estudo encomendado pela marca à *Ipsos Public Affairs* em 2013 mostrou que a Amanco é conhecida por 97% dos consumidores brasileiros. Em 2006, ano de lançamento no Brasil, o *awareness* (conhecimento) estimulado era de 13%. A pesquisa revelou ainda que a Amanco é uma das marcas favoritas de 93% dos instaladores hidráulicos. Entre os projetistas, esse número chega a 96%. Já entre os balconistas é de 92%. “A Amanco tem crescido cada vez mais, comprovando que todos os investimentos na marca estão resultando em sua popularização”, afirma Patrícia Barreros, gestora da empresa.

Até onde um ERP eficiente e totalmente integrado com o negócio da Amanco, possibilitou ela ser tão reconhecida no mercado brasileiro?

**A implantação do sistema pode ter facilitado a criação de estratégias de marketing e vendas mais eficazes, que ajudaram a aumentar o reconhecimento da marca.**

**Tendo todos os processos definidos corretamente, sem erros, com uma boa organização, com um bom planejamento financeiro e sem gastos desnecessários, a empresa terá os fundos necessários para fazer uma ampla divulgação e conseguir suprir todos os clientes.**