

TESTIMONIO

ARTWARE EN BUSCA DE NUEVOS MERCADOS

PERFIL DE LA EMPRESA

ARTWARE es una firma fundada en 1993, dedicada a brindar soluciones de negocios para empresas de diversos tamaños y mercados.

La empresa ha sido reconocida en reiteradas ocasiones y, como muestra, vale mencionar su carácter de **Gold Certified Partner** de Microsoft y otras credenciales otorgadas por empresas internacionales.

ARTWARE se especializó tanto en la implementación de **Great Plains** como en la generación de funcionalidades adicionales a las estándares del producto ERP.

En este sentido **ARTWARE** desarrolló soluciones destinadas:

- Mercado de facturación masiva y recurrente
- Mercado de medios gráficos.

DESAFÍO

Preparar a **ARTWARE** para iniciar el proceso de apertura de nuevos mercados y de venta de soluciones fuera de Argentina.

SOLUCIÓN

Se decidió dotar a la compañía de un conjunto de herramientas y procesos para facilitar la búsqueda de alianzas en países de habla hispana de América Latina mediante una tutoría

La tutoría es un conjunto de actividades orientado a las empresas que desean prepararse para abrir nuevos mercados y vender en el mercado interno o en el exterior mediante distribuidores.

Un tutor de **IMPLANEX** colabora con la firma que recibe la tutoría y la deja en condiciones de iniciar su proceso de búsqueda de distribuidores.

EL PROYECTO

ARTWARE tiene la plena convicción que sus soluciones pueden comercializarse en otros países de América Latina como complemento a la funcionalidad del sistema de planeamiento empresarial (ERP) de Microsoft.

A fin de no desperdiciar tiempo y dinero, la compañía decidió prepararse y desarrollar los procesos comerciales necesarios para:

- Abrir nuevos mercados.
- Iniciar la búsqueda de distribuidores / aliados
- Definir su política comercial para la distribución.
- Negociar condiciones para un acuerdo y obtener un compromiso firme de venta con los futuros distribuidores.

La solución que brindó **IMPLANEX** fue una tutoría. La base de la tutoría es la metodología **PARTNERS** que **IMPLANEX** utiliza para la apertura de nuevos mercados y para la búsqueda/ selección de alianzas y distribuidores.

El Plan de Trabajo se desarrolló en 5 meses, siendo la tarea inicial el conocimiento de **ARTWARE**, los productos, su modelo de negocios y el grado de preparación para abordar la tarea.

"Cuando decidimos encarar este proyecto teníamos un conjunto de ideas que necesitábamos validar y ordenar. Sabíamos que tendríamos que abrir nuestra organización a un consultor externo. IMPLANEX mostró antecedentes, experiencia y posibilidad de reducir los tiempos", dijo Daniel Cantore, Presidente de ARTWARE.

La Cámara de Empresas de Software y Servicios Informáticos de Argentina (CESSI) supervisó el proyecto siguiendo el plan de trabajo y aportando su conocimiento sobre la industria.

Como resultado de la tutoría la empresa obtuvo:

- La estrategia y el proceso para abrir nuevos mercados.
- El programa de distribución.
- Los elementos claves para priorizar la selección de un mercado de destino.
- El proceso destinado a la búsqueda y selección de distribuidores/ aliados y sus puntos de control.
- Los documentos formales para la vinculación con los futuros distribuidores/ aliados.

Como complemento de la tarea **IMPLANEX** apoyará a **ARTWARE** al inicio de la ejecución en la fase de búsqueda y selección.

Según Daniel Cantore, *"la tutoría propuesta por IMPLANEX fue un proceso ordenado y bien modelizado. Actuó como un índice que nos fue llevando desde los temas más sencillos hacia los más complejos de resolver"*.