

American Switching Network y su proyecto exportador.



PERFIL DE LA EMPRESA

American Switching Network (ASN) es una organización de servicios en el ámbito de tecnologías de información, orientada a proveer desarrollo, soluciones y consultoría de software.

La misión de la compañía es responder a las demandas respecto de los sistemas informáticos de las empresas y su control operativo y de gestión, aportando soluciones para la continuidad del negocio, brindando una producción de software de altísima calidad, basada en tecnología, métodos y procedimientos que conllevan a la excelencia.

La empresa se especializa en el mercado de logística y en e-commerce.

ASN se encuentra en proceso de alcanzar diferentes certificaciones: CMMi Nivel 2; ISO 9001/2000. En el año 2006 la firma alcanzó la certificación Q&C.

ASN cuenta con clientes tales como: ACTI-SA; DAMOVO; PNUD; TRANS; VISA; HSBC.

DESAFÍO

Preparar a ASN para iniciar el proceso de apertura de nuevo mercado y de venta de software fuera de la Argentina.

SOLUCIÓN

Se aplicó una solución de negocios ya desarrollada por IMPLANEX llamada Tutoría PARTNERS.

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 alianzas y distribuidores.

EL PROYECTO

American Switching Network atiende una amplia variedad de mercados, dando soluciones a empresas de logística, hipermercados, centros de compras (Mall's), Compañías de seguros, empresas de transporte, instituciones financieras y otros.

Sus tres productos más destacados son:

- **ASN RM&D:** un producto de automatización industrial que combina la potencia de software con dispositivos de hardware asociado.
- **ASN Bid:** servicio de subasta inversa y remate.
- **ASN Crol:** Sistema de validación y administración de medios de pago electrónico.

Para exportar su Know How y productos, ASN 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 4 meses, siendo la tarea inicial el conocimiento de ASN, los productos, su modelo de negocios y el grado de preparación para abordar la tarea.

"Estamos muy satisfechos con la tarea que desarrolló IMPLANEX. El proyecto será de mucha utilidad para la empresa y contribuirá a incrementar los resultados en los siguientes 9 meses" manifestó Pablo Gil Hutton, CEO y principal accionista de ASN.

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.
- Los documentos formales para la vinculación con los futuros distribuidores/ aliados.

Por otra parte, la red de exportadores de la Ciudad de Buenos Aires, BAIREXPORT participó del proyecto suministrando datos de los mercados de destino.

Gil Hutton agregó "recomendaría este proyecto a todo colega que necesite tener un plan y una estrategia de exportación".

Por su parte, Diego Calvo, Gerente de Marketing y Ventas agregó "el hecho que IMPLANEX nos haya entregado herramientas de negocios nos simplificó mucho la tarea y nos permite reducir el tiempo de preparación".