

Ecotape, a história de sucesso de um negócio familiar argentino



Esta empresa de segunda geração em Banfield importa peças de automóveis (peças de borracha para freios e embreagens de carros) e toner alternativo para impressoras. Está no mercado há 50 anos e emprega cerca de 26 trabalhadores diretamente e indiretamente. Em 2015, a Ecotape decidiu incorporar o software Datamyne para uma tomada de decisão mais assertiva e direta, sem intermediários. A partir desse momento, reduziram seus custos, aumentaram suas exportações e, ao mesmo tempo, puderam explorar e descobrir outros mercados menos conhecidos.

“Antes de adquirir o software, obtínhamos informações através do despachante aduaneiro, desde então a plataforma nos permitiu conhecer a concorrência com mais profundidade, conhecer e obter dados atualizados em tempo real do mercado internacional, trabalhar de forma independente e tomar decisões com mais liberdade e conforto.”

Alejandro Ferraro
CEO da Ecotape

Geral

Ecotape

Importadores diretos de cartuchos de toner originais e alternativos e peças de automóveis Datamyne™

Solução Descartes

Datamyne™

Sobre o cliente

A Ecotape é uma empresa argentina fundada em 2001 pela família Ferraro. Este negócio familiar de segunda geração é um importador direto de cartuchos de toner originais e alternativos. Além disso, eles oferecem serviços técnicos para impressoras e têm sua própria logística e distribuição imediata. A Ecotape possui um grande estoque de produtos de alta qualidade.

Visão Geral

Desafio

Um dos desafios que enfrentam é incerto devido à mudança de governo, mas estão otimistas quanto à abertura para os mercados.

Solução

Datamyne™

Resultados

- Aumento das vendas internacionais em 30% em 2023

[LEIA A HISTÓRIA COMPLETA →](#)

Desafio

Alguns dos desafios que a Ecotape enfrenta são um tanto incertos devido à mudança de governo e a situação do dólar, mas estão otimistas quanto ao interesse na abertura do mercado, pois isso facilitará a chegada a outros mercados de exportação e importação. Essa constante mudança no mercado os obriga a fazer análises mais aprofundadas da concorrência, melhorar algumas questões internas e aprender ainda mais sobre que tipo de produtos podem alcançar através das exportações e que podem ser competitivos para o mercado local.

Solução

O crescimento ocorreu em 2015, quando a Ecotape decidiu substituir o despachante aduaneiro pela incorporação do software Datamyne para avaliar e analisar as tendências do comércio internacional no mercado de toner para impressoras e peças de automóveis. Impulsionados pelo acesso a uma grande base de dados mundial de dados de exportação e importação de muitos mercados, tornaram-se líderes na Argentina e na região em seu setor. A ferramenta permitiu-lhes conhecer e estudar a concorrência, acessar dados atualizados do mercado internacional e obter informações sobre os produtos que estavam sendo importados para o país. A oportunidade de trabalhar de forma independente e tomar suas próprias decisões comerciais lhes deu mais confiança e tranquilidade. Seus gestores concordam que, com o Datamyne™, a empresa foi capaz de diversificar seus produtos e inovar no mercado.

Resultados:



Aumento da Produtividade

Substituindo intermediários e incorporando a tecnologia Descartes Datamyne™, aumentaram as exportações de produtos em 30%.



Experiência do Cliente Excepcional

Ao ter acesso à extensa base de dados do Datamyne™, conseguiram reduzir as taxas para os clientes.