

# Ecotape, la historia de éxito de un negocio familiar argentino



Esta empresa de segunda generación en Banfield importa piezas de automóviles (piezas de goma para frenos y embragues de coches) y tóner alternativo para impresoras. Ha estado en el mercado durante 50 años y emplea aproximadamente a 26 trabajadores directa e indirectamente. En 2015, Ecotape decidió incorporar el software Datamyne para una toma de decisiones más asertiva y directa, sin intermediarios. Desde ese momento, redujeron sus costos, aumentaron sus exportaciones y, al mismo tiempo, pudieron explorar y descubrir otros mercados menos conocidos.

“Antes de adquirir el software, obteníamos información a través del despachante de aduana, desde entonces la plataforma nos permitió conocer la competencia con más profundidad, conocer y obtener datos actualizados en tiempo real del mercado internacional, trabajar de forma independiente y tomar decisiones con más libertad y comodidad.”

**Alejandro Ferraro**

CEO de Ecotape

## General

Ecotape

Importadores directos de cartuchos de tóner originales y alternativos y piezas de automóviles Datamyne™

## Solución Descartes

Datamyne™

## Sobre el cliente

Ecotape es una empresa argentina fundada en 2001 por la familia Ferraro. Este negocio familiar de segunda generación es un importador directo de cartuchos de tóner originales y alternativos. Además, ofrecen servicios técnicos para impresoras y tienen su propia logística y distribución inmediata. Ecotape tiene un gran stock de productos de alta calidad.

## Vista rápida

### Desafío

Uno de los desafíos que enfrentamos incierto debido al cambio de gobierno, pero somos optimistas sobre la apertura a los mercados.

### Solución

Datamyne™

### Resultados

- Aumento de las ventas internacionales en un 30% en 2023

LEE LA HISTORIA COMPLETA →

## Desafío

Algunos de los desafíos que enfrenta Ecotape son un tanto inciertos debido al cambio de gobierno y a la situación del dólar, pero son optimistas sobre el interés en la apertura del mercado, ya que esto facilitará su llegada a otros mercados de exportación e importación. Este cambio constante en el mercado los obliga a realizar análisis más profundos de la competencia, mejorar algunos problemas internos y aprender aún más sobre qué tipo de productos pueden alcanzar a través de las exportaciones y que pueden ser competitivos para el mercado local.

## Solución

El despegue ocurrió en 2015, cuando Ecotape decidió reemplazar al despachante de aduana mediante la incorporación del software Datamyne para evaluar y analizar las tendencias del comercio internacional en el mercado de tóner para impresoras y piezas de automóviles. Impulsados por el acceso a una gran base de datos mundial de exportación e importación de muchos mercados, se convirtieron en líderes en Argentina y la región en su sector. La herramienta les permitió conocer y estudiar a la competencia, acceder a datos actualizados del mercado internacional y obtener información sobre los productos que se estaban importando al país. La oportunidad de trabajar de forma independiente y tomar sus propias decisiones comerciales les dio más confianza y tranquilidad. Sus gerentes están de acuerdo en que, con Datamyne™, la empresa pudo diversificar sus productos e innovar en el mercado.

## Resultados:



### Aumento de la Productividad

Al reemplazar intermediarios e incorporar la tecnología Descartes Datamyne™, aumentaron las exportaciones de productos en un 30%.



### Experiencia del Cliente Excepcional

Al tener acceso a la extensa base de datos de Datamyne™, pudieron reducir las tarifas para los clientes.