

## 📌 CYBER EVENTO

### COBERTURA DE EVENTOS DEL DIA:

**Softway (\* Exportar e Importar, organizada y sistemáticamente \*)** : Así están, estos son, confiados, tranquilos en su historia, esta gente, pese a lo que uno podría presuponer, no temen asentar operaciones formalmente en Argentina. No hay palabras como Moreno, licencias no-automáticas, o simplemente imprevisibilidad cuántica, que los desmotiven. Así pues, en una presentación sucinta, pero grata, dijeron eso, que viene, que sugieren que tienen un producto para grandes empresas (\* de 6 palitos de facturación pa'arriba, pero bueno, una de 5 palitos si es muy export-import intensiva, a la bolsa \*), que tienen una ventaja en su ímpetu porque, por ejemplo, el competido más relevante local tiene 15 años y sólo 13 clientes, mientras que ellos ya tienen como 10 que arrastran de la operatoria internacional, y que bueno, además para el 2015 pretenden tener 50. Una onda "Que no lo hayan hechos los competidores no quiere decir que no haya la necesidad", y como en realidad son una empresa que ha operado en Brasil exclusivamente, ven a Argentina como plataforma - aunque prueba de laboratorio - para generar sus modalidades, procesos y operatoria para toda la región. O sea, que la expansión física de la empresa, porque clientes en el exterior de Brasil tenían, pero atendiéndolos desde allí, comienza acá...

Con todo el vuelo de números (\* remember que ya les contamos nombres de empresa con las que trabajan - y que impresionan, pero ahora repetimos y ampliamos \*)... Decía, que con todo y esos números, nada se desprecia. Digo, si bien el tamaño de las empresa a las que apuntan ahora es considerable para nuestro mercado, tampoco descartan la onda SAS, y así, con una capacidad de soporte multiempresa, podría ser, por ejemplo, un despachante de aduana quien se armara con el software como medio de servicio para sus clientes... Ese es el eje. Están convencidos, lo toman como prueba piloto y entrenamiento, y esgrimen sus antecedentes and nombres de clientes - ahí les mando again para impresionar y sostener su orgullo y convicción -: Hewlett-Packard, Odebrecht, Dupont, Vasa, Honda, Goodyear, GM, Danfloss, John Deere, y San Antonio. Y si tomamos que es una empresa con bastante historia - están desde 1996 -, y consideran que su mayor competidor son las operatorias que se generan usando a Excel como soporte de datos, vemos que hay mucho por hacer - vender dirían ellos, jajaja -. Revisamos 200 clientes, facturación total de 25 green palitos en el 2010, and están a full proyectando crecimiento de 10% en 5 next year...

Un dato interesante a rescatar (\* además de su férreo convencimiento que nada podrá desanimarlos en Argentina - sí, lo repito incesantemente porque no puedo creerlo aún... en fin - \*), es que según su data estadística estiman que en el 2011 las exportaciones de la región han de crecer un 21,4%, y ahí Argentina viene con una buena parte - materias primas, soja, ya se sabe, you know -. Así pues, avanti con la voluntad... y que alguien les dé una estampita de "San Kirchner".



Eduardo Barbosa y Rodrigo Lima