

Introducción a la Administración

Trabajo Monográfico: UNIENDO MERCADOS

Autores:

Martina Arnaude 31004;

Félix de Gainza 33241;

Franco Méttola La Giglia 33448;

Federico Ariel López 33144;

Alberto Quinto Rouges 33642.

Profesor Tutoriales: Daniela Gutman

Victoria 16/09/2021

Introducción

Lo que nos ocupa en este trabajo es la compañía **Uniendo Mercados S.A.** y la comercialización de su software propietario **SIDOM**. Es una solución de “track and trace” y de optimización de procesos operativos y financieros para el comercio exterior. Es distribuido como Software as a Service (SaaS) y consiste en una suite con distintos niveles accesibles a diferentes clientes según sus necesidades o preferencias. En total, cuentan con más de 1000 clientes, desde empresas locales a multinacionales y agentes que trabajan en el país. La utilizan más de 4500 usuarios. Con sus productos buscan satisfacer las necesidades administrativas de distintos aspectos del comercio internacional.

La organización obtiene personería jurídica en 2003[[1]](#footnote-1) y surge de la asociación de un grupo de despachantes de aduana. En 2005, desarrollan DASA (Documentos Aduaneros S.A.), para prestar servicios de archivo y digitalización y el software (SIDOM) dedicado a administrar esa información. En 2009, una resolución de AFIP[[2]](#footnote-2) declara la obligatoriedad del archivo y digitalización de documentación aduanera y, entonces, Uniendo Mercados vende DASA. En 2016, el software había ganado uso con importadores y a sus servicios agregan LID, para la digitalización automática de documentos extranjeros, extendiendo operaciones a Chile y Uruguay. En ese momento, generan interés y mayor demanda por su producto, que desde entonces sigue expandiéndose.

El producto hoy consiste en tres servicios ofrecido tanto en conjunto como por separado, dependiendo del cliente, además del producto original que todavía es vendido:

1. SIDOM GT, para el comercio internacional y las operaciones entre empresas;

2. SIDOM MISIM, que agiliza la carga de datos aduaneros y los importa automáticamente;

3. SIDOM Pay, que es el proyecto Fintech en desarrollo para manejar transacciones en el ámbito del comercio exterior. Puede verse una perspectiva general de los productos que ofrecen en su página web: <https://sidomsuite.com/>

Cada uno de estos tiene su propio segmento dentro de la organización con sus funcionarios análogos. Además, existe un área de Desarrollo, complementado por un área de Programación. Cada segmento de la organización busca asegurar el funcionamiento correcto del producto del cual se encarga. Cada producto tiene su propia área de soporte, de gestión, de ventas, etc. Se maneja la provisión del servicio mediante el contrato digital de la mayoría de los clientes y de acuerdo con sus intereses, pero las dinámicas varían según el cliente.

Hay tres grupos de clientes principales a los que se dirige la empresa con sus productos: despachantes de aduana, exportadores e importadores. Estos tres contratan el servicio mediante una subscripción mensual, ofreciendo un mes de prueba gratuito, lo que conlleva una gran estructura de postventa y de soporte. También incluyen servicio de Cloud para complementar y permitir, como expresa en sus objetivos fundamentales, una experiencia realmente completa que conecte, desde cualquier lugar, todos los procesos siendo administrados. Además, permite integrar y conectar con muchas aplicaciones de gestión de recursos empresariales (ERP’s) y con la totalidad del sistema de comercio exterior. Cuenta, también, con un alto grado de customización y personalización de interfaz a la mediada de los clientes.

El interés de los primeros, los despachantes, está en el producto MISIM, que incluye un abanico de herramientas para automatizar las operaciones diarias y documentarias, reduciendo los costos del trabajo. Este producto centraliza las tareas del despachante, evita errores, al trabajar de manera plenamente digital, y otorga un alto nivel seguridad informática. Entre las varias herramientas sobre las que no se desarrollará en profundidad aquí, está el LID, una de las primeras herramientas que habían desarrollado, para seguir e incorporar los documentos de la operación al sistema.

Luego, para exportadores e importadores, ofrece SIDOM GT (Global Trade), esencialmente para el “track and trace,” para seguimiento de operaciones comerciales a nivel internacional. Puede visualizar indicadores de calidad del negocio, preparar y compartir informes y saldos y facilita la visibilidad de toda la operación de comercio exterior. Da la posibilidad de mantenerse al tanto y responder a cambios normativos y requerimientos legales.

Además, el más reciente producto de su cartera es SIDOM Pay, en colaboración con el banco Supervielle, para realizar pagos y procesos financieros. Puede aplicar fondos y optimiza procesos de pago de impuestos, financiamientos, cobranzas y otras actividades. Provee para el débito de los importes reales inmediatos y asegura cumplir normas y pagos en declaraciones oficiales.

Es importante señalar que los tres servicios están sumamente interrelacionados y gran parte de los clientes compran la suite entera.

Son destacables y de interés los valores de facilitación tecnológica; están comprometidos con permitir el acceso a los métodos que estén al corriente de la informática moderna y superar el atraso de los sistemas existentes. Buscan ir a la par de sus empresas clientes para que logren mejores resultados, más eficiencia y mayor competitividad. La proyección internacional es extensa, operando, además de en Argentina, en Chile, Paraguay, Uruguay y Bolivia. En el presente buscan todavía más mercados a los que extender sus servicios y operaciones.

La organización es un buen objeto de trabajo porque se coloca claramente en entre las empresas en la vanguardia tecnológica, basando su modelo presente en la innovación y la creación, enfocándose en las virtudes de seguridad y confianza. Su estructura sirve perfectamente para observar los contenidos del programa en la práctica.

**3.1.1 Entorno político y legal**

**3.1.2 Entorno económico**

**3.1.3 Entorno social y demográfico**

**3.1.4 Entorno tecnológico**

**3.2 MODELO DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER**

**3.2.1 Riesgo de ingreso de competidores potenciales**

**3.2.2 Poder de negociación de proveedores**

**3.2.3 Poder de negociación de compradores**

**3.2.4 Rivalidad entre firmas establecidas**

**3.2.5 Amenaza de productos sustitutos**

1. Sobre la constancia de inscripción de la sociedad: https://www.cuitonline.com/detalle/30708311266/uniendo-mercados-sa.html [↑](#footnote-ref-1)
2. http://biblioteca.afip.gob.ar/dcp/REAG01002721\_2009\_12\_04 [↑](#footnote-ref-2)