

Sudamérica – nuevos mercados para la mediana empresa de IT

Un proyecto de transferencia de conocimientos del Instituto de Derecho de la Información y el Centro de Idiomas de la Universidad de Ciencias Aplicadas de Darmstadt.



Sudamérica – nuevos mercados para la mediana empresa de IT

¿Tiene éxito su pequeña o mediana empresa en el mercado de habla alemana? ¿Quiere expandirse y busca un prometedor mercado exterior para sus productos de software y servicios informáticos? ¿Busca un mercado exterior que además de facilitarle canales de venta le ofrece un amplio asesoramiento individual y conceptual que le abaratara gastos?

- El proyecto de la Universidad de Darmstadt **Sudamérica – nuevos mercados para la mediana empresa** le proporciona el apoyo necesario.

Brasil – cabeza de puente para un continente

El proyecto **Sudamérica – nuevos mercados para la mediana empresa de IT** tiene como finalidad el acceso de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) en la emergente región de Sudamérica a partir de su entrada en Brasil. Brasil es el mejor lugar para la venta y distribución de productos IT en todo el continente por las razones siguientes:

Brasil

- es de los estados del BRIC, uno de los países con mayor crecimiento de este siglo.
- dispone de un mercado interior de IT mayor que la India.
- muestra tener una gran demanda de SAP-Tools, SAP-Support, IT-Security, e-learning y Business Intelligence software en el área empresarial y de la administración.
- Es sede de las mayores firmas de IT que organizan la distribución para toda Sudamérica.

Entrada al mercado – retos para la mediana empresa

Como cabeza de puente al mercado sudamericano Brasil presenta inmensas posibilidades, pero también grandes retos para las Pymes.

Por ejemplo, el sistema legislativo y los canales de venta en Brasil son para las empresas alemanas relativamente complejos. La distribución es difícil debido a la propia estructura del mercado brasileño donde abundan los pequeños comercios y escasean las grandes cadenas comerciales. Además de esto, las empresas con un volumen bajo de ventas tienen con frecuencia dificultades para introducirse en las empresas distribuidoras más influyentes.

IT-concepto de distribución – la llave de entrada al mercado

El equipo del proyecto **Sudamérica – nuevos mercados para la mediana empresa** ha desarrollado un concepto de distribución y venta a medida para las PYMES. Asintiéndole en su reto de acceder con éxito al mercado brasileño y dar el salto al sudamericano.

El concepto de venta y distribución comprende:

- posibilidades de acceso a importantes e influyentes socios de distribución (p.e. Officer) a través de la concentración de productos y del mercado potencial de empresas alemanas de IT que se unan para crear un volumen mayor de ventas.
- Preparación a las particularidades del mercado brasileño de IT en temas económicos, interculturales, jurídicos y fiscales, así como un plan de lanzamiento al mercado y la enseñanza de competencias comunicativas y lingüísticas.
- Acompañamiento in situ en las negociaciones con potenciales socios distribuidores, instituciones gubernamentales, asociaciones y ferias de IT y reventas en Brasil, Chile y Argentina.
- La contratación según modelos de contrato tipo asegurados, así como un plan de lanzamiento al mercado y la enseñanza de competencias comunicativas y lingüísticas.

Los componentes organizativos esenciales en la oferta de este proyecto son la preparación, por parte de un representante del equipo de proyecto, a las empresas individuales que quieran acceder a este mercado, la participación en un exhaustivo seminario sobre distribución y ventas en la Universidad de Ciencias Aplicadas de Darmstadt, así como – a petición – el seguimiento individual in situ en Sudamérica por un experto en esta materia.



Equipo del proyecto – ciencia y experiencia

Los expertos del equipo que componen el proyecto Sudamérica – nuevos mercados para la mediana empresa de IT poseen un extenso conocimiento de las redes sudamericanas, así como de sus estructuras jurídicas, interculturales y económicas. Aunán las competencias científicas del Instituto de Derecho de la Información y del Centro de Idiomas de la Universidad de Darmstadt con una experiencia internacional de peritaje en economía y cultura.

Fundamento importante de este proyecto es la oferta de un acreditado modelo que se presentó en la Cumbre Nacional de IT del gobierno alemán y que contiene los siguientes aspectos:

- La internacionalización de las PYMES.
- La interdependencia entre distintas disciplinas como Derecho, Ciencias Empresariales y cuestiones interculturales.
- La cooperación entre universidades y empresas.

Órgano de contacto y información adicional

El proyecto „Sudamérica – nuevos mercados para la mediana empresa de IT“ en internet:
<http://brasiliens-it.h-da.de>

Director de Proyecto

Prof. Dr. Thomas Wilmer
Tel +49.6151.16-8737
Celular +49.171.1230193
E-Mail wilmer@h-da.de

Editora:

La presidenta de la Universidad de Ciencias Aplicadas de Darmstadt.
Haardtring 100
D-64295 Darmstadt
Alemania

Versión: Marzo 2007



Los miembros del equipo del proyecto:

Prof. Dr. Thomas Wilmer es jefe de proyecto y experto en legislación de ventas de IT. Dirige en la Universidad de Darmstadt el ciclo de estudios Derecho de la Información y es director del Instituto de mismo nombre.

Elizabeth Dambock es especialista de IT en Sudamérica. Nacida en Brasil, trabaja como vicepresidenta y directora general de Computer Associates para Alemania, Europa y Sudamérica.



Prof. Dr. Edith Rost-Schaude es experta en gestión de empresas y marketing. Especialista en el acceso de empresas a nuevos mercados. Es profesora e investigadora en la Universidad de Ciencias Aplicadas de Darmstadt.

Dr. Ruth Tobias es experta en cultura brasileña y lengua portuguesa, así como en cuestiones de interculturalidad. Es la jefe del Centro de Idiomas de la Universidad de Ciencias Aplicadas de Darmstadt.

Florian Ludwig es colaborador estudiantil del proyecto y coordinador de universitarios. Estudia la carrera de Ciencias Aplicadas de Darmstadt.