

## ***Encarando novos Desafios***

Todo empresário de êxito pensa em ampliar suas fronteiras, nacionalmente ou internacionalmente. A necessidade de atingir economias de escala e a prudência de diversificar mercados muitas vezes nos obriga a buscar novos países. Esta procura traz diferentes desafios: econômicos, competitivos, culturais e pessoais. Precisamos entendê-los e enfrentá-los, para continuar com o crescimento consolidado e de sucesso.

Essa busca de êxito e crescimento constitui a fonte de inspiração da Itelogy Partners, uma empresa formada por profissionais bem sucedidos no desenvolvimento de novos mercados internacionais para empresas de tecnologia, que já ajudaram a definir, implantar e desenvolver estratégias de negócios latino-americanas em empresas como Microsoft, Compsis, Baan Americas, Computer Associates Inc., Epiphany Inc., Oracle, PeopleSoft e Siebel Systems.

Atualmente trabalhamos com novos desafios, a fim de levar empresas brasileiras de tecnologia além de suas fronteiras, permitindo o crescimento contínuo, minimizando o risco e aumentando o lucro.

## ***Nossa Proposta***

Utilizar a experiência adquirida nos últimos dez anos, percorrendo milhares de quilômetros, de país a país, procurando empresas (VARs) interessadas em representar e agregar valor a empresas de tecnologia brasileiras.

Essa experiência é nossa carta de apresentação. Conhecer o Mercado latino-americano a fundo significa entender as particularidades de cada país, que “falam o mesmo idioma mas não a mesma língua”.

O processo parece simples: identifico as vantagens competitivas de meu produto, faço uma tradução, contrato um funcionário que fale espanhol e estamos prontos para conquistar a América Latina! Esta é uma afirmação que não deixa de ser verdadeira – tudo isso é necessário, mas não suficiente. O que funcionou no Brasil não necessariamente funciona no Chile e o que não funciona no Chile pode funcionar na Venezuela.

Cada país tem sua própria idiossincrasia, formas diferentes de fazer negócios, alguns com mais formalidade, outros menos. É impossível ter êxito sem conhecer os detalhes e, no final, os detalhes fazem a grande diferença.

O que propomos é definir, preparar e implantar planos de negócios regionais, identificando e respeitando as diferenças de cada país, com foco nos mercados que tenham mais aderência à sua cultura empresarial e maior potencialidade de negócios.

*“Não há nada mais difícil, nem de resultado mais duvidoso, do que a implantação de um novo sistema. Pois ele terá a defesa pouco contundente daqueles que se beneficiarão dele. E a feroz rivalidade dos que perderão com sua adoção.”* O Príncipe – N.Machiavelli.



Imagine-se agora tentando implantar novos sistemas remotamente, numa cultura estranha, com concorrentes locais que querem vê-lo fora do mercado.

## **Nossos Serviços**

### **Análise de Mercados:**

Identificação das oportunidades existentes, competidores, legislação, custos, sugestão de lista de preços para seus produtos na América Latina.

### **Plano de Negócios:**

Definição, construção e implantação do plano de negócios a ser implantado, conforme as necessidades e prioridades das Empresas.

### **Plano de Marketing:**

Definição, construção e implantação do plano de marketing a ser implantado, conforme as necessidades e prioridades das empresas.

### **Identificação e contratação de Distribuidores:**

A Itelogy Partners conta com uma rede de contatos de empresas distribuidoras de tecnologia em toda a região, assim como modelos de contratação.

### **Palestras de Transferência de conhecimento:**

Nossos consultores têm, além da experiência, muita informação sobre fatores sócio-econômicos, políticos e culturais, potencial de mercado etc., que são de suma importância para sua empresa tomar as melhores decisões. Preparamos uma palestra informativa sobre os Mitos e Verdades de LATAM.

Contate-nos e constate os benefícios que nossa proposta de trabalho pode levar para sua organização.

Ian Bonde

[ibonde@itelogy.com](mailto:ibonde@itelogy.com)

T 55 11 3285 4211

C 55 11 8142 2778

Enrique Cepeda Pizzaro

[ecepeda@itelogy.com](mailto:ecepeda@itelogy.com)

T 55 11 3285 4211

C 55 11 9654 8399

## **Nossa Missão**

*Otimizar os processos de Marketing, Venda, Serviços e Relacionamento com o Mercado de nossos Clientes, Para que obtenham seu melhor desempenho,*

*Aplicando nossa experiência e metodologia específica de análise, conceituação e gestão do conhecimento.*

