

INTRADEBOOK INNOVACIÓN EN COLOMBIA

Presentado por:

MARIA CAMILA CHAVES SERNA

Presentado a:

FERNANDO JORDAN

JUDITH SALINAS GONZALEZ

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y EMPRESARIALES

NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTA D.C

2015

INTRADEBOOK INNOVACIÓN EN COLOMBIA

Presentado por:

MARIA CAMILA CHAVES SERNA

**UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y EMPRESARIALES
NEGOCIOS INTERNACIONALES
BOGOTA D.C
2015**

TABLA DE CONTENIDOS

1. RESUMEN.....	4
2. INTRODUCCIÓN.....	5
3. OBJETIVOS.....	7
3.1 OBJETIVO MISION ACADEMICA.....	7
3.2 OBJETIVO DE LA MONOGRAFIA.....	7
3.2.1 OBJETIVO GENERAL.....	7
3.2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	8
4. MARCO TEORÍCO.....	9
5. ANALISIS.....	10
5.1 ANÁLISIS DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS DURANTE LA MISIÓN ACADEMICA.....	10
5.2 ANÁLISIS DE LOS NEXOS ENTRE LA ASIGNATURA DE “NEGOCIOS EN LATINOAMERICA” Y MISIÓN ACADEMICA.....	18
5.3 INTRADEBOOK EMPRESA BRASILEIRA EN COLOMBIA.....	21
6. CONCLUSIONES.....	26
7. RECOMENDACIONES.....	28
8. BIBLIOGRAFÍA.....	29

PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
INTRADEBOOK INNOVACIÓN EN COLOMBIA

1. ABSTRAC (RESUMEN):

La misión académica en la ciudad de Florianópolis- Brasil, del Programa de Negocios Internacionales de la Universidad Piloto, se realizó con el fin de fomentar la movilidad internacional y brindar a los estudiantes la oportunidad de tener una visión más amplia de los negocios internacionales, por medio de la visita a la Universidad de UNISUL, distintas empresas y organizaciones de apoyo y cooperación, en donde través de la interacción con estos lugares se logró desarrollar un modelo de negocio en alianza con la empresa INTRADEBOOK para capacitar las PYMES en Colombia y brindarles la oportunidad de comercializar en nuevos mercados.

2. INTRODUCCIÓN:

Durante la quinta movilidad académica “Negocios y Cultura en Brasil” del Programa de Negocios Internacionales de la Universidad Piloto de Colombia, realizada a la ciudad de Florianópolis, más específicamente a la Universidad Do Sul de Santa Catarina la UNISUL, se propuso asistir al I Seminario de Relaciones Internacionales y al Primer Foro Nacional de Gestión del Estado, y a varias empresas y organizaciones las cuales brindaron la oportunidad de tener una visión más amplia de este país, conocer la forma como se realizan los negocios en Brasil, como se maneja su sistema empresarial y conocer la cultura en cuanto a sus costumbres y legalidad.

En este documento se realizara un recuento de los lugares visitados durante la estadía de los estudiantes de Negocios Internacionales en Brasil, nombrando principalmente los lugares más importantes que se conocieron y determinando el porqué de su importancia para la vida profesional, teorizando con los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera ya que por medio de la interacción con las distintas empresas, el puerto de Itajaí, las organizaciones y la Universidad de UNISUL se pudo conocer directamente la manera en que esta cultura realiza los negocios, como son sus aspectos socio-económicos, políticos y culturales, lo que genero un nueva visión y grandes oportunidades, por tratarse de la séptima economía a nivel mundial y un país que está en la búsqueda constante de un mayor crecimiento y relaciones internacionales.

De forma continua se presentara la forma en que se deben llevar acabo los negocios internacionales en Brasil, por medio de los conocimiento adquiridos durante la carrera, más específicamente en la materia de Negocios en Latinoamérica, donde a partir de unas pautas y un serie de datos, se identificarán inicialmente los aspectos económicos más relevantes y de fundamental importancia para poder determinar la viabilidad de un proyecto y las oportunidades que presenta este mercado en el mundo de los negocios.

Una vez adquiridos estos conocimientos, surgió la idea de negocio, es decir el tema de la monografía, el cual es la presentación de la empresa INTRADEBOOK, la cual se encuentra ubicada en Florianópolis, más específicamente en la Asociación de Empresas de Tecnología ACATE, centro de innovación creado con el fin de promover la sinergia, y el intercambio de conocimientos a través de redes empresariales que se integran y complementan entre sí. ACATE es un centro de enseñanza e investigación, el cual brinda soporte por medio de organismos de financiación y capacitación, a las empresas que se dedican a al desarrollo y

comercialización de HARDWARE, SOFTWARE y servicios en áreas de tecnología, como lo es la empresa INTRADEBOOK.

INTRADEBOOK es una empresa brasilera, la cual ofrece al mercado un servicio de SOFTWARE que permite a las PYMES formarse y capacitarse en comercio internacional para ser más competitivas, por medio de una serie de portales que les permiten relacionarse con proveedores y clientes de servicios de comercio exterior. La empresa INTRADEBOOK proporciona un servicio de SOFTWARE el cual sería de gran ayuda y apoyo para la PYMES en Colombia por brindar la posibilidad de capacitarse y así encontrar nuevos mercados, es por esto que por medio de un intermediario se espera brindar el servicio a través de la página de Procolombia, el cual tendría un costo mínimo y asequible para todos los empresarios del país. Lo que generaría mayores oportunidades y un aumento de comercio exterior.

Es a partir de los conocimientos adquiridos durante la experiencia en Brasil que se puede concluir el proyecto a desarrollar, cumpliendo con el objetivo de la misión de implementar los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera y tener la oportunidad de enriquecerse y aumentarlos, interactuando directamente con el entorno empresarial, económico, socio-cultural, aplicando tanto profesional como personalmente lo aprendido por medio del desarrollo del siguiente proyecto.

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO MISION ACADEMICA

- Cumplir con lo establecido durante la misión académica “Cultura y Negocios en Brasil” tanto en la Fase I, como en la Fase II, para tomar conciencia de los beneficios que se obtienen al realizar una movilidad internacional tanto a nivel profesional, como personal, por interactuar directamente con profesionales y empresarios experimentados de alto nivel, lo que permitirá visualizar nuevas oportunidades de negocios y de realizar proyectos en Brasil.

3.2 OBJETIVO DE LA MONOGRAFIA

3.2.1 OBJETIVO GENERAL

- Desarrollar un análisis detallado de la experiencia en Brasil, y desde una posición crítica y argumentativa determinar los lugares visitados de mayor importancia, y los aportes adquiridos, retomando los conocimientos previos para de esta forma desarrollar un plan de negocio con la empresa INTRADBOOK de Brasil en Colombia.

3.2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Analizar las empresas y lugares de mayor relevancia visitados en Brasil, para de esta forma conocer sus estrategias y canales de desarrollo, y en

conjunto con los conocimientos adquiridos en la carrera y de forma presencial, presentar un análisis crítico y detallado, relacionado con los conceptos adquiridos durante la carrera.

- Analizar el mercado brasilero por medio del estudio de sus datos económicos y socio- culturales para de esta forma determinar la viabilidad de realizar negocios en este país.
- Desarrollar una idea de negocio a partir de los conocimientos adquiridos durante la Fase I y la Fase II, la cual permita llevar a cabo un proyecto con la empresa INTADEBOOK Y PROCOLOMBIA, en pro del desarrollo y crecimiento de las PYMES.

4. MARCO TEORÍCO

El Programa de Negocios Internacionales de la Universidad Piloto de Colombia, en convenio con la Universidad do Sul de Santa Catarina la UNISUL, llevaron a cabo una alianza mediante la cual esperan desarrollar distintos programas de cooperación académica investigativa, en donde se permite el intercambio estudiantil para brindar su servicio a la comunidad en áreas de desempeño actual de ambas instituciones, por medio del desarrollo de trabajos, investigaciones y prácticas, realizadas tanto por docentes como por estudiantes, en áreas que sean de mutuo interés y para fines similares.

Motivo por el cual durante el programa de Negocios Internacionales se han desarrollado una serie de actividades de movilidad en donde durante el mes de noviembre del año 2015 se llevó a cabo la quinta movilidad académica internacional del Programa, a la ciudad de Florianópolis- Brasil, en donde en conjunto con la UNISUL se impartió el seminario teórico práctico “Cultura y Negocios en Brasil” y se visitó una serie de empresas y lugares que brindaron la oportunidad de tener un visión más amplia del sistema económico de Brasil, la forma de realizar negocios, el manejo de uno de sus puertos, su sistema empresarial, y sobre todo entender el funcionamiento del sistema universitario, aliado el cual es UNISUL, en donde tras una integración se conoció la universidad y los programas que brinda esta, tanto de forma presencial como virtual. Además se conocieron distintas asociaciones las cuales brindan apoyo a las empresas de Brasil para que estas tengan mejores oportunidades de desenvolverse en el mercado y surgir.

El tema fundamental del proyecto es como a partir de la información obtenida acerca de Brasil se puede generar un modelo de negocio para lograr que una de las empresas que se encuentra en la incubadora ACATE, conocida durante la visita a este lugar, la cual es INTRADEBOOK, pueda prestar sus servicios en Colombia y logre incursionar en el mercado Colombiano sirviendo de apoyo para las Pymes y empresas que desean crecer y tener oportunidades en otros mercados.

5. ANALISIS

La misión académica del Programa de Negocios Internacionales de la Universidad Piloto de Colombia, de movilidad hacia la ciudad de Florianópolis en Brasil, fue de gran provecho para aumentar el aprendizaje adquirido durante la carrera, acerca de cómo realizar negocios en Brasil, priorizando este mercado y teniendo conocimiento de sus dimensiones, para así identificar las oportunidades comerciales, estableciendo un marco de referencia, seleccionando el mercado potencial y desarrollando una estrategia comercial la cual permita penetrarlo y realizar negocios. En donde a partir de la visita a una serie de empresas de tecnología, entidades privadas y públicas de apoyo para las empresas, el Puerto de Itaji y la Universidad de Santa Catarina UNISUL, permitieron tener una posición crítica y argumentativa, para adquirir nuevos conocimientos los cuales se especifican a continuación:

5.1 ANÁLISIS DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS DURANTE LA MISIÓN ACADEMICA

Durante la misión académica realizada en Brasil se visitaron los siguientes lugares, los cuales brindaron la oportunidad de enriquecer la formación como profesional, por medio de la adquisición de conocimientos y experiencias que llevaron a poner en práctica los conocimientos adquiridos durante la carrera y tener una visión más amplia de cómo realizar negocios internacionales en Brasil.

SEGWARE

La empresa SEGWARE es “una multinacional, encargada del desarrollo y comercialización del sistema de monitoreo de alarmas e imágenes SIGMA” (SEGWARE), cuenta con el software más completo de su categoría y es una empresa que provee servicios de seguridad, a través de una visión panorámica de las centrales. Se encuentra en Brasil y países de Latinoamérica como México, Argentina, Venezuela, Costa Rica, Perú, Ecuador, Uruguay y Chile, cada uno de sus clientes en estos países cuenta con un acompañamiento de toda la actividad de sus sistemas de seguridad, por medio de la practicidad y transparencia, manteniendo un acceso constante a los reportes generados por el sistema,

teniendo así una comunicación abierta que proporciona mayor confianza y seguridad en la empresa. Esta empresa presentó un modelo de negocio en el cual se aprendió que la satisfacción del cliente es fundamental, para un óptimo funcionamiento, en donde la empresa no solo produce y comercializa software, ellos además brindan un soporte técnico las 24 horas del día en tres idiomas los cuales son español, inglés y portugués, brindan capacitación con certificación de uso, y las actualizaciones que le realicen al software son de carácter gratuito y asequible en el instante, además cuentan con una plataforma de ayuda las 24 de horas del día la cual cuenta con manuales a disposición y videos de capacitación, y por ultimo ofrecen a sus clientes una aplicación app que les permite estar informados en todo momento y lugar sobre la seguridad de su empresa, es decir tener un monitoreo directo por medio electrónico mediante su smarthphone.

Tras conocer lo anterior y como futura Profesional en Negocios Internacionales es fundamental reconocer que una empresa de tecnología como SEGWARE conoce la importancia de innovar constantemente y retroalimentarse continuamente buscando dar siempre el mejor y más actualizado servicio a sus clientes, lo que le permite ser líder y crecer cada vez más. Teniendo muy en cuenta las actuales tendencias del comercio Internacional en donde los consumidores cada vez están mejor informados, lo que los hace ser más exigentes y a las empresas tener que crear constantemente estrategias competitivas con base en la diferenciación e innovación.

La empresa SEGWARE se integró a la asociación **ALAS (Asociación Latinoamericana de seguridad)**, la cual se fundó en 2013, y “es la principal organización gremial de la industria de seguridad en América Latina y el Caribe” (ALAS), se encarga de promover el crecimiento de esta industria, ofreciendo un portafolio de cursos de alto nivel y por medio de certificaciones el crecimiento y la profesionalización del sector a través de educación, investigación y networking, también genera nuevos contenidos y cursos en línea, lo que permite ofrecer a las empresas ubicadas en Brasil la oportunidad de expandirse a otros países de América latina en busca de nuevos mercados, al igual que atraer Inversión Extranjera Directa, promoviendo el intercambio de negocios entre ambos países. Todo con el fin de generar beneficios para sus socios y generar crecimiento en este gremio hacia una proyección de líderes en el mercado.

Lo que demuestra que las alianzas e integraciones de sectores similares generan un apoyo mutuo entre empresas asociadas, para que estas crezcan y tengan beneficios en su participación en el mercado, con oportunidades de crecimiento e innovación constante, al capacitarse y certificarse a nivel internacional.

ENA

Un lugar muy importante que se conoció en Brasil es la **Fundación escuela de Gobierno ENA**, la cual se “encarga de contribuir para el desenvolvimiento de la administración pública, proporcionando a los gestores públicos capacitación por medio de conocimiento e instrumentos que contribuyan para elevar los patrones de eficiencia, eficacia y efectividad de la administración pública” (ENA). Es decir esta entidad busca formar gestores públicos por medio de programas de capacitación y cursos de educación continua, proporcionándoles la adquisición de conocimientos y los instrumentos necesarios para que puedan desempeñar una labor más eficiente y de provecho para el país. Tomar una posición activa frente a la administración pública, para generar funcionarios públicos capacitados, que puedan enfrentar los problemas públicos y darles soluciones óptimas que lleven a un Estado responsable pendiente de la sociedad. Promover el conocimiento sobre gestión pública por medio de estudios, convenios, actividades públicas, intercambios, entre otros, que permitan políticas públicas más estables y óptimas.

Lo que demuestra que es un país con prospectiva y visión, se preocupa por mejorar sus políticas públicas, y a pesar de la crisis en la que se encuentra, busca sobrevivir al mercado competitivo, que cada día exige más y está en constante cambio. Dentro de las políticas que no comparto con esta organización, es el método de contratación que se utiliza, el cual se basa en contratar una persona durante toda su vida lo que puede llegar a generar cierto tipo de aprovechamiento por parte de los funcionarios en donde a futuro puede generar corrupción. Desde otra perspectiva es importante ver cómo están brindando capacitación constante a estos funcionarios lo que es un punto positivo, ya que proporciona la posibilidad de crear políticas óptimas y acordes a las necesidades del país. Y a la hora de tomar decisiones, lo pueden hacer con la educación y capacitación necesarias, lo que permite tener mejor conocimiento de las falencias o problemáticas que se están generando en el país y de esta forma brindar la oportunidad de que se logren más aciertos y mejores resultados a futuro, por medio de una retroalimentación constante.

SEBRAE

SEBRAE “es el servicio de apoyo a Micro y Pequeñas empresas, es una entidad privada que promueve la competitividad y desarrollo sostenible de las micro y

pequeñas empresas con ingresos anuales brutos de 3,6 millones de reales” (SEBRAE). Lleva una trayectoria de más de 40 años en el mercado, basándose en un enfoque de fortalecimiento empresarial y aceleración del proceso de formalización de las economías a través de alianzas con el sector público y privado, brindando programas de capacitación, acceso al crédito, y la innovación estimulando así a asociaciones, ferias y rondas de negocios.

SEBRAE brinda apoyo a los empresarios que están en planes de abrir una empresa, hasta las empresas que se encuentran ya consolidadas, y buscan posicionarse en nuevos mercados. Es una entidad que actúa en todo el territorio nacional de Brasil y cuenta con varias sedes por medio de las cuales brinda cursos, seminarios, consultoría y asistencia técnica a las empresas de cada uno de los sectores. Si bien es un agente de formación y promoción de desarrollo, no es una institución financiera, motivo por el cual no hace préstamos de dinero, ni financiación.

Esta organización es demasiado importante para el país y brinda infinidad de oportunidades de negocio en Brasil, ya que proporciona las herramientas necesarias para incentivar el surgimiento de nuevos negocios y aumentar la competitividad de los negocios existentes, por medio de la cooperación y colaboración, mediante el diseño y uso de prácticas innovadoras que los hagan más competitivos tanto a nivel nacional como internacional.

Esta entidad tiene un desenvolvimiento territorial el cual realiza análisis constantes a los 295 Estados de Santa Catarina, identificando de esta forma las oportunidades en cada uno de estos lugares, para brindar este conocimiento a las empresas y así proporcionarles la oportunidad de surgir en estas áreas y desarrollar empresas y negocios acordes a estos estudios, promoviendo la economía local y el emprendimiento.

Visitar esta entidad fue de gran provecho para los estudiantes de Negocios Internacionales que están a punto de graduarse, ya que brindó la oportunidad de visualizar oportunidades de negocio en Brasil, tras conocer la viabilidad de crear empresa en este país y contar con el apoyo necesario para que estas surjan y se puedan desenvolver en el mercado, teniendo el apoyo y la capacitación necesaria para ser competitivos y tener un desarrollo sostenible. En donde ya es cuestión de analizar el mercado y determinar qué sector podría dar frutos, para crear una empresa que genere sostenibilidad y crecimiento. Es una organización ejemplo para Colombia y sería de gran relevancia que se implementara una organización similar no solo de carácter público, la cual promoviera la integración de las empresas, para que se fortalezcan y asumen una posición competitiva frente a los

desafíos que se presentan en el mercado, buscando desenvolverse como líderes e incursionar en nuevos mercados.

I CONFERENCIA NACIONAL DE RELACIONES INTERNACIONALES

Durante **La primera conferencia nacional de Relaciones Internacionales y el primer Fórum de Gestores del Estado de Relaciones Internacionales, y las nuevas direcciones de la Para diplomacia**, se llevó a cabo un análisis de la situación comercial de Brasil, en donde se tomó como base el ámbito de la globalización y el final de la interna y externa distinción, por motivos funcionales, políticos, éticos y de aprendizaje, para buscar estrategias de internacionalización que permitan mayores oportunidades comerciales y una apertura de Brasil a nivel global.

Se presentaron además distintos mecanismos de internacionalización de Brasil, dentro de los cuales se encuentra el sistema ACAFE de Universidades comunitarias, con presencia en más de 45 países y en convenio con 250 universidades, las cuales se enfocan en la internacionalización de las universidades comunitarias Catarinenses. Este sistemas benefician a un elevado número de personas, brindando apoyo a los estudiantes, los servicios de salud, actividades de asistencia jurídica, educación comunitaria, y promoción cultural, cuenta con centros de educación superior, lo que demuestra que Santa Catarina contiene los mejores índices de desarrollo humano, ocupando el segundo lugar en matriculas de educación superior del país.

Sus convenios se encuentran en lugares como América del Norte, en Canadá con siete universidades, América del sur como Argentina con 28 universidades, Chile con 16, Colombia con 8 dentro de las cuales se encuentra la Nacional, la Universidad de Antioquia, la de Medellín y la Piloto, entre otros lugares de todo el mundo en donde se llevan a cabo alianzas para intercambios y cooperación entre universidades. Lo que demuestra que es un sistema que busca internacionalizarse y capacitar a sus estudiantes en lugares de todo el mundo, con altos estándares de calidad y los más elevados índices de conocimiento.

En esta conferencia se generó una visión de Brasil como una potencia, ya que es la séptima economía a nivel mundial. Cuenta con infinidad de recursos, y debe explotarlos, poniendo en práctica una planeación estratégica la cual le permita un mayor crecimiento, es decir este país debe abrirse al mundo y permitir que su comercio internacional aumente, para de esta forma contribuir al beneficio de sus

habitantes, incrementar la tasa de empleo, generar ganancias y utilidades, diversificar su producción y sobre todo ser más competitivo a nivel mundial, lo que implica desarrollar una estrategia que genere el crecimiento y la surgimiento del país a largo plazo, por medio de tratados de integración comercial.

PUERTO ITAJÁ

El **Puerto de Itajaí** es el mayor puerto de contenedores de la región del Sur, sus inicios se remontan al siglo XIX cuando inmigrantes europeos llegan a Itajaí en Santa Catarina. En el siglo XX el puerto ya exportaba madera y pollo congelado y en 1996 fue considerado como Puerto Organizado tras el surgimiento de la junta administrativa del Puerto de Itajaí. El puerto cuenta con rutas de navegación hacia distintos lugares del mundo como Estados Unidos, México, algunos países del Caribe, Argentina, Uruguay, el Norte de Europa, España, el Mediterráneo y China. El Puerto contiene un área segregada de terminales como el puerto público, APM terminal, Portonave, Braskame, Trocadeiro, Poly terminal y teporti. Cuenta con puertos secos como el de Multilog y Brasfrigo.

El movimiento del puerto corresponde a un 79% de contenedores, 6% cabotaje, 5% pasajeros, 4% carga general, 1% refrigerados, y 5% otros. Lo que demuestra que es uno de puertos que más se mueve en la región. Además su movimiento total de carga en el primer semestre de “2015 fue de 53% las exportaciones y 47% las importaciones” (PortoItajai). Según información suministrada durante la visita al Puerto se encontró que los principales productos exportados en el puerto de Itajaí son el pollo y la carne congelada, la madera y sus derivados, los productos electrónicos, y todo tipo de alimentos, de países como Japón, Rusia, Arabia Saudita, China, Estados Unidos, Holanda, Corea del Sur, Bélgica, Hong Kong y Singapur. Y los productos que importan son textiles, productos en cerámica, motores y accesorios, el tabaco, productos electrónicos, plásticos, químicos, y cerámica y vidrios de países como India, Indonesia, Estados Unidos, China, Turquía, Austria, Tailandia, Portugal, Japón y Arabia Saudita (Ministério do Desenvolvimento).

El puerto atravesó una catástrofe durante el 2008 por una inundación la cual generó una ruptura de su infraestructura y disminuyó notoriamente su tráfico, pero este se reconstruyó rápidamente y el puerto recuperó su flujo de movimiento, generándose proyectos de construcción estratégica, para ampliar el puerto y hacerlo más activo y con mayor capacidad de carga. Todo con el fin de ser más competitivo y atender las nuevas demandas de un mundo globalizado.

Este puerto es un mundo de oportunidades, una puerta abierta al comercio internacional de productos, una construcción de alto nivel con un elevado valor de alto impacto económico y empresarial, el cual genera comercio, Inversión, extranjera directa, competitividad, desarrollo, empleo, entre muchos otros beneficios tanto para el puerto, como para los países que los transitan.

NEXXERA

El centro de innovación NEXXERA es una empresa que lleva 18 años de trayectoria en el mercado “ofreciendo soluciones para la gestión empresarial y financiera de las cadenas de suministro y de negocios” (Nexxera), esta empresa es pionera en innovación, se encarga de integrar los procesos bancarios, y cuenta con laboratorios especializados en desarrollar tecnología, cuenta con una plataforma propia, presencia internacional, y constante inversión para llevar a cabo todos sus proyectos. Además está comprometida con el medio ambiente destinando el 3% de sus ganancias netas a invertir en actividades socio-ambientales y cursos técnicos.

Esta empresa es un gran ejemplo de emprendimiento y prospectiva tecnológica de su negocio, puesto que tiene una visión amplia del mundo y constantemente está identificando oportunidades, para tomarlas como base e implantarlas en sus sistemas, estando así a la vanguardia y manteniendo inteligencia competitiva, en busca de un posicionamiento estratégico y valor agregado. Es una empresa de innovación abierta que utiliza los conocimientos tanto internos como externos y los forma en grandes ideas, las cuales la han llevado a implementar modelos tomados de otros países y adaptados para Brasil y las distintas empresas que apoyan en el mundo. Demostrando así su potencial capacidad de mantenerse en un mundo globalizado.

UNISUL

En cuanto a la ponencia del Decano Fernando Jordán en la **Universidad de UNISUL**, respecto al tema de las FARC, el conflicto con Venezuela y Nicaragua. Fue una conferencia de gran valor para entender que el ser humano siempre ha estado en crisis y que no es un problema que proviene de la nada, puesto que todo tiene una razón de ser y se retoman tiempos del inicio de su existencia,

cuando era un simio, se encuentra que siempre ha luchado por 5 factores los cuales son la tierra, el oxígeno, aire, alimentos y energía, los cuales lo han llevado a estar en constante disputa, sin entender que la esencia del hombre es el compartir y que si lo hace, puede llegar a vivir en armonía y encontrar la paz que tanto necesita, diferenciándose así de los macacos que son los seres más parecidos al ser humano, pero no son capaces de razonar.

Un factor que afecta fuertemente al ser humano y lo mantiene en crisis es la ignorancia, su falta de educación lo ha llevado a ser egoísta y querer todo para el mismo, sin compartir. En una era capitalista se dan una serie de negocios los cuales mueven el mundo actualmente y son gran fuente de riqueza dentro de los cuales se encuentra la compra de tierra y la compra de universidades. El primero la compra de tierra, lleva a generar un aumento de zonas privadas las cuales se pueden explotar a disposición de sus dueños y sacar provecho de estas como lo deseen. El segundo negocio, la compra de universidades, permite manejar la educación de las personas y manipularla hacia ciertos intereses, es ahí donde se entiende que se deben tomar medidas puesto que la educación es un derecho de todos, y es la solución a las guerras que actualmente se generan en el mundo, es decir si se logra entender el porqué de las cosas, cómo suceden y cuándo, se puede lograr crear conciencia en las personas acerca de lo valiosas que son y del sentido de la vida el cual es compartir y respetar la naturaleza para poder vivir en armonía en ella.

ACATE

ACATE es el centro de asociaciones innovadores de Santa Catarina, desde 1986 ha estado en Brasil fortaleciendo empresas de tecnología Catarinenses por medio de acciones y programas de fomento al sector. Contribuye para transformar Santa Catarina en referencia de soluciones tecnológicas e innovadoras tanto para el país como para el mundo. Esta asociación es una incubadora de empresas, que lleva una trayectoria de 30 años en el mercado de Brasil y “actúa en la articulación entre la industria de tecnología de Santa Catarina, centros de enseñanza e investigación, organismos de financiación y colabora con diversidad entidades y empresas, para ofrecer cada vez más beneficios y crecimiento para sus miembros”. (ACATE) Es decir este centro actúa como un negocio vertical con el objetivo de crear grupos de empresas que actúan en mercados similares y complementarios, por medio de una red de integración de empresas especializadas en el desarrollo y comercialización de HARDWARE, SOFTWARE y

servicios para diversas áreas como agro negocio, contable, jurídica, financiera, de educación, energía, construcción, entretenimiento, juegos, gestión empresarial, industria, manufactura, negocios electrónicos, outsourcing, telecomunicaciones, entre otras. Estimulando el asociativismo y relacionamiento entre ellas por medio de acciones integradas, brindando capacitaciones, consultorías, infraestructura, servicios de apoyo, relacionamiento con inversores y órganos públicos, entre otros beneficios directos e indirectos para las empresas.

Este lugar es quizás uno de los más importantes, que se visitó en Brasil puesto que es un ejemplo de crecimiento y desarrollo conjunto, que está encaminado a generar un mayor desarrollo en las empresas de tecnología de Brasil, para que estas durante su proceso de incubación se formen y logren crecer a tal punto que sean sostenibles y competitivas. En este lugar se generan miles de oportunidades, hasta la oportunidad de realizar alianzas entre las mismas empresas las cuales les permitirán crecer y desarrollarse, a tal punto que sean competitivas y logren mantenerse en el mercado. Es tan importante que a partir de este surgió una idea de negocio con la empresa INTRADEBOOK, en donde se visualizó la oportunidad de utilizar sus recursos e implementarlos en Colombia para de esta forma lograr un crecimiento para las PYMES y un mayor desarrollo de estas en el mercado global. Este será el tema de desarrollo de la monografía el cual será visto de manera más detallada en el siguiente capítulo.

5.2 ANÁLISIS DE LOS NEXOS ENTRE LA ASIGNATURA DE “NEGOCIOS EN LATINOAMERICA” Y MISIÓN ACADEMICA

Durante la carrera de Negocios Internacionales en la Universidad Piloto de Colombia se realizó el estudio de una materia llamada Negocios en Latinoamérica, donde se aprendió la metodología para poder realizar negocios en un país objetivo, a partir de una serie de conocimientos los cuales permiten determinar la viabilidad de un proyecto, tras su análisis y determinación.

En cuanto a cómo se deben realizar negocios internacionales con países de América Latina como Brasil es fundamental realizar un análisis de la situación actual del país, en donde es clave conocer como primera medida los antecedentes históricos del mercado, su tamaño y dentro de este, aspectos como su PIB, PIB per cápita, población potencial (mujeres, hombres), tipo de cambio, tendencias del mercado, como ha sido el crecimiento de su PIB y su situación en cuanto al comercio exterior es decir su balanza comercial. Se debe tener conocimiento de

los acuerdos y el comercio bilateral que mantiene con el país que desea llevar a cabo el negocio, para determinar así que productos comercializan entre sí, en que cantidad y de qué manera. Se deben conocer las principales ciudades del mercado y explicar el porqué. Cuál es su IED. Cuáles son las reglamentaciones y pautas establecidas para constituir una empresa. Por medio de indicadores medir la calificación de riesgo del país, conocer la tendencia de los negocios internacionales y cuáles son las dificultades que se les presentan y como última medida establecer cuáles son las oportunidades de negocios que se pueden tener allá.

Brasil es el quinto país más grande en extensión territorial, y una de las mayores economías del mundo, posicionándose en el séptimo lugar. Es un mercado estratégico, acostumbrado a comercializar dentro de sus fronteras por tener una elevada cantidad de habitantes, sin sentir gran necesidad de salir al exterior y buscar relacionarse con el resto del mundo, teniendo un comercio exterior muy disminuido en comparación a otros países de América Latina los cuales han recurrido a acuerdos, estableciendo marcos de referencia que los llevan a buscar un aumento de su comercio exterior y de sus relaciones comerciales con otros países del mundo.

Brasil tiene un área total de 8, 515,770km² (CIA), siendo este el país más grande de América Latina, lo que indica que es un mercado con amplias oportunidades, además por tener una posición geográfica estratégica que da hacia el mar atlántico, y una población de 204,259,812 habitantes según la (CIA), lo que indica que es un mercado con un gran potencial de consumidores. En cuanto a temas como sus bienes en logística y distribución, se encuentra que sus importaciones durante el 2014 fueron de 227.060 millones USD y exportaciones de 225.102 millones de USD, según datos del Ministerio de desarrollo, Industria y comercio exterior de Brasil. En donde queda demostrado que Brasil se encuentra en el puesto 22 de los países que más exportan en el mundo, teniendo como socios comerciales a China, Estados Unidos, Argentina, Japón, Alemania, entre otros. Brasil cuenta con una industria diversificada y altamente competitiva en Tecnología, calzado, caucho, producción automovilística, maquinaria y equipo, madera, cosméticos, alimentos y bebidas. Es un país que cada vez busca integrarse más al mercado mundial, diversificando su portafolio de productos, para ser más competitivo y desarrollar habilidades en estrategias de internacionalización.

Tras el análisis anterior, surgió un tema a desarrollarse el cual es una alianza con la empresa INTRADEBOOK establecida en ACATE, centro de asociaciones innovadores de Santa Catarina. La cual es una empresa que desarrolla un SOFTWARE, que proporciona la información necesaria para entrenar las PYMES

en temas de comercio internacional y permitir que estas se integren y desenvuelvan en el mercado internacional. Se espera traer sus servicios a Colombia más específicamente Bogotá en donde se pretende ponerlos a disposición de Procolombia por medio de un intermediario, lo que permitirá un aumento en comercio exterior. Para que el proyecto tenga viabilidad es necesario conocer los requisitos a tener en cuenta a la hora de abrir una empresa en Brasil, en donde se encuentra:

1. Es fundamental tener conocimiento del país, en cuanto a temas económicos, sociales, políticos y sobre todo culturales, para poder conocer las dimensiones del mercado brasilero y tener un mejor desenvolvimiento en temas de gestión. Además es importante aprender el idioma portugués o encontrar a alguien que facilite su comprensión, para poder llevar a cabo las negociaciones con fluidez.
2. Se debe conocer el lugar en el cual se va a abrir el negocio, puesto que Brasil es el país más grande de América Latina y cuenta con un territorio muy extenso de 5561 ciudades, en las cuales hay infinidad de oportunidades.
3. Se debe definir el tipo de empresa que se va a abrir en Brasil bien sea Sociedad Simple, Sociedad Limitada, Sociedad Anónima y Sociedad Comandataria, ya que cada una de estas cuenta con una normatividad específica.
4. Si la empresa se va a abrir en Brasil y es de un extranjero es importante establecer quién va a dirigirla, por temas de Visa. Puesto que la empresa se tiene que controlar diariamente y una visa turística no permitirá este proceso. Se tendría que acudir a una visa de negocios.
5. Se debe contar con un abogado brasilero para que informe acerca de los trámites, temas tributarios que se deben llevar a cabo. Además se debe contar con la asesoría de un contador que brinde asistencia en el proceso, y preparación de documentos como el contrato Estatuto, régimen tributario de la sociedad, el número de CNPJ (Registro Nacional de Persona Jurídica), permisos y licencias de explotación, y el “registro en el INSS-instituto Nacional da Seguridade Social y FGTS – fondo de garantía de tiempo de servicio!”. (APEXBRASIL)
6. La empresa debe contar con un nombre legal, el cual tiene que ser presentado ante la Oficina de Registro Comercial de Brasil, y se debe establecer cuál será su dirección, es decir localización legal, y su monto inicial para poder abrirla.
7. Una vez se realice el registro oficial de la empresa se obtendrá su número de identificación NIRE.
8. Se debe hacer el pago de la Tasa de Fiscalización de Establecimiento (TFE).

9. Los empleados de la empresa deben estar registrados en el Programa de Integración Social del Registro Nacional de Informes Sociales. Y se debe notificar la apertura de la empresa al Ministerio de Trabajo en el Registro General de Empleados y Desempleados.
10. Una vez establecidos todos los pasos anteriores se puede dar inicio a la actividad empresarial y sacar el mayor provecho posible de la misma.

Una vez se conoció el proceso es importante resaltar que el proyecto a desarrollarse no requiere en la actualidad del establecimiento de una empresa en Brasil pero no se descarta la posibilidad de más adelante establecer una sede, que lo permita desarrollar con mayor viabilidad. A continuación se dará a conocer el proyecto como tal y una descripción detallada del servicio que va a brindar la empresa en el proyecto, mediante su SOFTWARE.

5.3 INTRADEBOOK EMPRESA BRASILEIRA EN COLOMBIA

El tema a desarrollar se enfoca en implementar en Colombia el uso del SOFTWARE creado en la incubadora de tecnología de ACATE, la cual se basa en un modelo de Negocio especializado para “entrenar y formar micro y pequeñas empresas en el comercio internacional” (INTRADEBOOK) en donde a través de un Software de intradeweb y su portal de negocios, se puede encontrar un sistema completo de comercio exterior, el cual permite a las pequeñas empresas integrarse en el mercado internacional, a través de una serie de portales los cuales brindan acceso a una integración gratuita con los proveedores y clientes de servicios de comercio exterior.

Es decir la empresa IntradeBook es una empresa Brasileira la cual se encuentra en la capital de Florianópolis del Estado de Santa Catarina, se enfoca en desarrollar por medio de un Software soluciones innovadoras para la operación de negocios internacionales. La empresa cuenta con una trayectoria de 20 años en el mercado, y su experiencia se ha desarrollado en temas de comercio internacional y tecnología, la cual se une bajo los conocimientos necesarios para llevar a cabo los procesos de exportación e importación de las empresas que utilizan sus recursos.

Dentro de los portales que ofrecen soluciones a sus clientes se encuentran:

Este portal se enfoca en satisfacer a las micro y pequeñas empresas, durante su proceso de integración en un mercado objetivo, a través de un lenguaje asequible el cual les permite integrarse con los proveedores clave de servicios de comercio exterior.

InService | Portal de proveedores de servicios.



Este portal está diseñado para que tanto los exportadores como importadores encuentren los proveedores internacionales de servicios, corredores, consultores, y los demás profesionales que se relacionen con las actividades comerciales, los cuales desean poner a disposición del mercado sus servicios de manera instantánea, eficaz y segura.

InBusiness | Portal para buscar clientes y proveedores.



En este portal se brinda la oportunidad de realizar la búsqueda de proveedores y clientes, para aquellas empresas que desean realizar negocios internacionales, esto lo pueden realizar con la certeza de que van a encontrar el socio comercial ideal.

InJob | Portal para las oportunidades de empleo para el comercio internacional.



Este portal se encuentra diseñado para los profesionales en comercio exterior los cuales buscan oportunidades de inserción en el mercado de comercio mundial. Es decir les permite introducir sus hojas de vida y ser contactados por quien según su perfil los necesite.

InPack | Portal para el comercio de lotes unificados.



Este portal es para aquellos importadores u exportadores que desean llevar a cabo negociaciones directamente con sus proveedores o clientes, ofreciendo contenedores, propiedades o lotes.

InCargo | Portal para carga y carga internacional.



Es un portal diseñado para que los importadores y exportadores puedan elegir entre diversas modalidades de transporte de carga a nivel mundial, al mismo tiempo teniendo conocimiento del costo y beneficio que se ofrece en el mercado por los distintos competidores.

InClub | Comunidad del comercio internacional.



Es el portal generalizado el cual permite que los usuarios interactúen en los distintos portales del software.

Aquí se permite por medio del Software que los profesionales que desean internacionalizar sus servicios, lo puedan llevar a cabo de forma rápida y eficaz.

La empresa INTRADEBOOK cuenta con una página Web la cual es una solución para servir a las pequeñas y micro empresas, en donde enseña a estas como llevar a cabo el proceso de importación o exportación. Realiza una simulación de todos los pasos involucrados en la importación y exportación. Emite documentos, es decir, genera documentos realizados durante el tutorial y ayuda a entender a sus usuarios cada paso que debe llevar a cabo para la utilización del Software por medio de los temas de ayuda. Brindando así un servicio completo, el cual facilita la utilización al usuario y le proporciona las herramientas necesarias para que este pueda utilizarlo de forma correcta y obteniendo los resultados esperados.

Esta empresa implementa la utilización de su Software mediante planes, los cuales buscan atraer a sus clientes con servicios que ofrecen de forma gratuita durante 15 días mediante su página web, en los cuales el cliente puede interactuar con la página, utilizarla y beneficiarse de los servicios ofrecidos, una vez se sienta satisfecho y tome la decisión de realizar la contratación lo puede hacer de forma mensual por tan solo US\$ 9.90, obteniendo actualizaciones continuas, uso limitado y apoyo de forma personalizada. Si desea continuar con el plan y volverlo semestral pagara una cuota de US\$49.90 y si cumplió totalmente con sus expectativas puede ampliar su afiliación de forma anual pagando un total de US\$ 89,90, lo que demuestra que es un servicio demasiado económico el cual busca atraer a sus clientes por su calidad y precio, y sobre todo generar un gran volumen de demanda de clientes.

MODELO DE NEGOCIO

Tras conocer la empresa INTRADEBOOK se espera llevar a cabo un modelo de negocios por medio del cual se va a generar una sociedad entre la empresa y la Universidad Piloto de Colombia, la cual estará representada en ese caso por la Estudiante de Negocios Internacionales María Camila Chaves, lo que permitirá llevar el software directamente a PROCOLOMBIA en donde se pondrá el servicio a disposición de todas las pequeñas y micro empresas directamente en la página

web, lo que dará a conocer el servicio y generara cada vez más clientes. Es decir se espera llevar a cabo el proyecto de forma integral entre la empresa INTRADEBOOK, la Universidad Piloto de Colombia y PROCOLOMBIA, de tal forma que en la página web de PROCOLOMBIA estará disponible el link de la página INTRADEBOOK, para que los usuarios de PROCOLOMBIA puedan acceder y tener la oportunidad de usar los servicios que ofrece INTRADEBOOK con una modificación en el costo normal que cobra INTRADEBOOK generando un aumento de US\$ 9.90 mensuales a un costo mínimo de US\$ 15 a nivel mensual por la utilización del SOFTWARE, a nivel semestral será de US\$ 60, y anual de US\$ 100, es decir haba un aumento el cual será la ganancia para la representante de la Universidad y para cubrir los gastos que se generen por mantener la página a disposición de los usuarios en PROCOLOMBIA.

Lo que se espera con el proyecto es principalmente generar beneficios para las PYMES en Colombia con un servicio el cual les brinde la oportunidad de capacitarse y encontrar nuevos mercados para comercializar. Por medio del SOFTWARE se espera crear habilidades y desarrollar nuevos mecanismos de surgimiento de las PYMES, es decir que estas puedan estar en mejores condiciones para ser más competitivas, y a partir de las guías y cursos que les ofrece el programa de INTRADEBOOK puedan aumentar sus exportaciones o importaciones, creando alianzas duraderas y seguras con proveedores y clientes en todo el mundo. Además se espera generar rentabilidad y ganancias, ya que es un programa muy económico el cual ofrece un gran portafolio de productos, y entre más usuarios lo manejen más ganancias se generaran y brinda beneficios tanto para los usuarios como para los prestadores del servicio e intermediarios.

POR QUE EN ALIANZA CON PROCOLOMBIA

La entidad PROCOLOMBIA se eligió ya que es la “entidad encargada de promover el turismo, la Inversión Extranjera en Colombia, las Exportaciones no minero energéticas y la imagen del país” (PROCOLOMBIA), a través de una red nacional e internacional de oficinas, capacitación, apoyo y asesoría, mediante el desarrollo de estrategias de internacionalización que buscan la generación de negocios y comercio internacional. POCOLOMBIA identifica las oportunidades de negocios, penetración de mercados, internacionalización de empresas, acompañamiento directo para el diseño de estrategias, conexión entre empresas de promoción comercial, inversión y turismo, alianzas con entidades a nivel nacional e internacional, públicas, privadas, y de financiación que permitan ampliar los

recursos disponibles para apoyar a las empresas y promover el desarrollo de las mismas.

PROCOLOMBIA se divide en dos áreas la financiera y no financiera, según el nuevo esquema de internacionalización de la economía. La entidad financiera es BANCOLDEX una sociedad anónima de economía mixta, encargada de promover y desarrollar la financiación mediante el crédito bancario y su vinculación al Ministerio de Comercio Exterior de Colombia y PROCOLOMBIA como entidad no financiera que se encarga de promover las exportaciones.

Lo que la convierte a PROCOLOMBIA en la principal entidad promotora de las PYMES en Colombia, y la más apta para brindar el servicio de SOFTWARE hecho por INTRADEBOOK en su página web. Con esto se espera lograr una alianza que permita fortalecer y ampliar el portafolio de servicios que brinda PROCOLOMBIA, a un valor muy económico y generando beneficios para todos. Teniendo en cuenta que es una herramienta de gran valor para que las empresas puedan realizar sus actividades comerciales bien sea de importación o exportación de una forma segura y con mayores oportunidades de tener éxito.

DESARROLLO

Una vez determinado el plan de negocio, se pretende dar viabilidad al mismo de tal forma que se eligió a la entidad PROCOLOMBIA y a la empresa INTRADEBOOK, la cual fue localizada directamente en Florianópolis- Brasil, y por medio de un acercamiento directo con los prestadores del servicio, se comentó el modelo de negocio y ellos vieron viabilidad en el mismo, para prestar el servicio en Colombia y llevarlo a cabo mediante un arrendamiento del SOFTWARE y un pago mensual, semestral o anual del servicio como se mencionaba anteriormente. Y mediante el intermediario de la Universidad Piloto de Colombia se brinda el servicio a PROCOLOMBIA, para que por medio de su página web los empresarios tengan acceso a este servicio mediante un pago muy moderado el cual les va a generar infinidad de oportunidades y beneficios.

6. CONCLUSIONES

- Mediante la movilidad académica del Programa de Negocios Internacionales de la Universidad Piloto de Colombia a Florianópolis- Brasil, se logró el objetivo de fortalecer los conocimientos adquiridos durante la carrera de una manera práctica y presencial.
- La movilidad internacional brindó la oportunidad de tener una visión global acerca de los negocios internacionales, teniendo conocimiento presencial del sistema empresarial, cultural, y educativo de Brasil, lo que permitió una formación académica más completa y amplia, brindando oportunidades de visualizar directamente como se realizan los negocios internacionales.
- La participación en la movilidad internacional permitió interacción con ejecutivos, directores de empresas, académicos, especialistas en temas de comercio y estudiantes de la UNISUL, lo que genere un crecimiento tanto a nivel profesional como personal de gran valor para los estudiantes de la Piloto y una contextualización del comercio exterior y especialización en el tema.
- Durante la FASE II de la misión de Brasil, se adquirieron conocimientos de gran valor para la vida profesional como es el caso del manejo del programa de BLOOMBERG el cual genera un plus en la vida profesional y mayores oportunidades de desarrollo en el campo.
- Los negocios internacionales se pueden llevar a cabo en cualquier lugar del mundo, es muy importante analizar el entorno y ser capaz de visualizar las oportunidades que brindan los mercados, para elegir la mejor y llevar a cabo un estudio del mercado y más adelante el negocio.
- Es importante promover en Colombia centros de incubadoras como ACATE que es el centro de asociaciones innovadores de Santa Catarina, el cual se encarga de promover a las empresas en el desarrollo de las mismas por medio de capacitaciones y apoyo para que estas surjan y den resultados beneficiosos tanto para las empresas como para el país.
- La empresa INTRADEBOOK es una empresa de alta tecnología que desarrolla un SOFTWARE especializado en entrenar y capacitar empresas en temas de comercio internacional lo que le brinda la oportunidad a las

empresas en Colombia de tener un mayor surgimiento y de fortalecerse en el tema.

- Brindar el servicio de SOFTWARE de INTRADEBOOK mediante PROCOLOMBIA es una gran opción de surgimiento para las PYMES y quizá una de las mejores alternativas para encontrar nuevos mercados y socios comerciales que les brinden un mayor desarrollo y mejores oportunidades de comercializar sus productos o servicios.
- Una vez se tiene desarrollado un plan de negocio es importante determinar su viabilidad y posibilidad de desarrollo, como se determinó con la empresa INTRADEBOOK, a la cual se fue de forma presencial en Brasil y se presentó la propuesta y tras un análisis, y los conocimientos adquiridos puestos en práctica se posibilita su desarrollo.
- Las movilidades académicas generan para el programa de Negocios Internacionales y en especial para los estudiantes que participan en ellos, un proceso de transformación e innovación en su visión acerca del mundo, lo que les permite tener un crecimiento profesional y personal, generando cambios positivos y evolución en su formación y desarrollo en general.

7. RECOMENDACIONES

- Es recomendable aumentar el tiempo de las misiones para así lograr asistir a más lugares y de esta forma aumentar los conocimientos y tener un mayor enriquecimiento a nivel profesional.
- Se recomienda a los estudiantes que asistan a misiones académicas de movilidad internacional estar dispuestos a todo lo que se pueda presentar durante la movilidad ya que por más planeación que se realice se pueden generar contratiempos y es importante mantener la calma y compostura.
- Se recomienda a la hora de llevar a cabo un modelo de negocio inicialmente conocer el mercado y llevar a cabo un análisis detallado del mercado tanto en sus ámbitos económicos, sociales, políticos y ambientales para de esta forma saber a qué se enfrenta y desarrollar con mayor certeza su negocio.
- Es importante a la hora de hacer un negocio tener un acercamiento con la otra parte para conocer bien el servicio o producto que ofrece, como sucedió con la empresa INTRADEBOOK, la cual se visitó de forma presencial y se conoció el producto para de esta forma saber que oportunidades tiene y que beneficios ofrece.
- Se recomienda para los estudiantes de Negocios Internacionales participar en las movilidades académicas, es una oportunidad única de visualizar el mundo y de enriquecerse de conocimientos y experiencias únicas.
- Se recomienda tener una mejor planeación en la segunda fase de las misiones ya que muchas personas trabajan y se generan cruces en los horarios, y esto genera inconvenientes laborales, es decir mejor realizar los seminarios en horas de la noche.

8. BIBLIOGRAFÍA

- ACATE. (s.f.). *ACATE*. Recuperado el 23 de Noviembre de 2015, de <https://www.acate.com.br/programas>
- ALAS. (s.f.). *ALAS*. Recuperado el 21 de Noviembre de 2015, de <http://www.alas-la.org/acerca-de-alas/la-asociacion.html>
- APEXBRASIL. (s.f.). *COMO ABRIR UMA EMPRESA NO BRASIL*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2015, de <http://www.apexbrasil.com.br/como-abrir-empresa-brasil>
- CIA. (s.f.). *The World Factbook*. Recuperado el 23 de Noviembre de 2015, de <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/br.html>
- ENA. (s.f.). *ENA, Fundación Escuela de Gobierno*. Recuperado el 21 de Noviembre de 2015, de <http://www.enabrasil.sc.gov.br/equipe>
- INTRADEBOOK. (s.f.). *INTRADEBOOK*. Recuperado el 28 de Noviembre de 2015, de <http://www.intradebook.com/>
- Ministério do Desenvolvimento, I. e. (s.f.). *Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior*. Recuperado el 21 de Noviembre de 2015, de <http://www.mdic.gov.br/sitio/>
- Nexxera. (s.f.). *Grupo Nexxera*. Recuperado el 21 de Noviembre de 2015, de <http://www.nexxera.com/es/institucional/>
- Portoitajai. (s.f.). *PUERTO DE ITAJAÍ*. Recuperado el 21 de Noviembre de 2015, de <http://www.portoitajai.com.br/novo/>
- PROCOLOMBIA. (s.f.). *PROCOLOMBIA*. Recuperado el 8 de Diciembre de 2015, de PROCOLOMBIA: <http://www.procolombia.co/procolombia/que-es-procolombia>
- SEBRAE. (s.f.). *SEBRAE*. Recuperado el 21 de Noviembre de 2015, de http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/canais_adicionais/conheca_quemsomos
- SEGWARE. (s.f.). *SEGWARE*. Recuperado el 21 de Noviembre de 2015, de <http://www.segware.com.br/es/>