

# ¿Listos para Exportar? Desde la Propuesta de Valor hasta el Plan de Cuentas

Talleres Exportando Paso a Paso - 2015



**Uruguay XXI**  
PROMOCIÓN DE INVERSIONES  
Y EXPORTACIONES



# En dónde vemos oportunidades ?



# Al futuro no hay que esperarlo ..... hay que construirlo

Ministro de Estrategia y Finanzas, Corea del Sur



4F Meeting Room 3

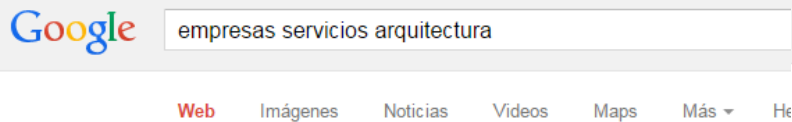


**MVD Consulting**

Globalization Strategies | Operational Implementation | Change Implementation



# Pero en qué mundo vivimos ?



Cerca de 18,100,000 resultados (0.67 segundos)

## Esquerré Arquitectura - Arquitectura para empresas

[www.esquerre.com.uy/](http://www.esquerre.com.uy/)

Esquerré Arquitectura - Arquitectura para empresas - Diseño - Contrucción  
Arquitectura para empresas. quienes somos. propuesta. servicios. cliente

## Estudio de Arquitectura, Empresa Constructora Uruguay

[www.aycarquitectos.com.uy/](http://www.aycarquitectos.com.uy/)

Empresas Constructora A&C Arquitectos, fundada por el Arq Bruno Gonner  
conforman el paquete de servicios que ofrecemos a nuestros clientes: ...

## IBM - Servicios de arquitectura y estrategia de TI - Uruguay

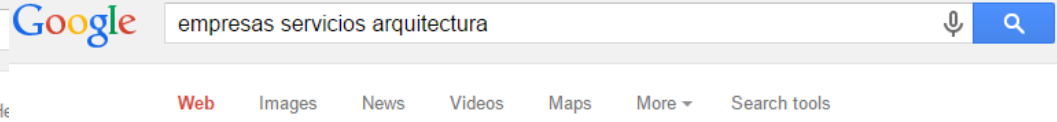
[www.ibm.com/services/.../servicios-de-arquitectura-y-estrategia-de-ibm](http://www.ibm.com/services/.../servicios-de-arquitectura-y-estrategia-de-ibm)  
IBM - IBM Global Services - Servicios de arquitectura y estrategia de TI. ...  
ayudarlo a ejecutar TI más como una empresa, con iniciativas de TI que ...

## Imágenes de empresas servicios arquitectura

Notific



Más imágenes de empresas servicios arquitectura



About 25,200,000 results (0.52 seconds)

## Nuevas empresas - AECOM - Un proveedor global que ...

[www.aecom.com/.../](http://www.aecom.com/.../) Translate this page Aecom Technology Corporation  
AECOM ha crecido hasta convertirse en una de las empresas de servicios mejor  
consideradas en el mundo. A través de fusiones y adquisiciones hemos ...

## La empresa - AECOM - Un proveedor global que ...

[www.aecom.com/Ab...](http://www.aecom.com/Ab.../) Translate this page Aecom Technology Corporation  
AECOM es una empresa internacional que presta servicios de asistencia técnica y de  
... Nuestros servicios se centran en las siguientes áreas: Arquitectura ...

## Cotecno, servicios de ingeniería y arquitectura

[www.cotecno.es/](http://www.cotecno.es/) Translate this page

Apr 24, 2015 - COTECNO es una empresa consultora que presta servicios integrales  
de Ingeniería y Arquitectura. Nacida en el año 1972, con el tiempo se ha ...

## Images for empresas servicios arquitectura

Report images



More images for empresas servicios arquitectura

## Empresas - Servicios técnicos y de ingeniería, arquitectos ...

[es.kompass.com/a/servicios-tecnicos-arquitectos/84/](http://es.kompass.com/a/servicios-tecnicos-arquitectos/84/) Translate this page

# En dónde están los clientes, en dónde los competidores ?



Foco en lo que el cliente precisa y no en mis desafíos para “armar la solución”

# Es importante prepararse

## Mejores Prácticas

- Entender al cliente como una relación a largo plazo
- Las relaciones son entre personas
- Cuidar y pensar en la segunda venta
- Todos los procesos de la empresa deben estar alineados
- Entender que la competencia es el mundo
- Toda la empresa vende
- Preguntar y Preguntar

## Lecciones Aprendidas

- Los clientes esperan acciones inmediatas
- Los clientes esperan soluciones para ELLOS
- Los clientes no nos conocen, es importante comunicar todo

# Buscar una manera de medir, mejorar e implementar

“Si los cambios en el mercado van mas rápido que los que ocurren en su empresa, usted ya está muerto... sólo le falta dejar de respirar”

Jack Welch

## Mejores Prácticas

- Aprender a compararse con el mundo
- Entender las dinámicas de los mercados
- Identificar qué es lo diferente de mi servicio o producto
- Planificar una estrategia
- Hacer un presupuesto
- Encontrar un líder con quien compararse-guiarse

## Lecciones Aprendidas

- No estimar bien los costos
- La internacionalización es un proyecto en sí mismo
- Con la misma gente haciendo las mismas cosas no se logran resultados diferentes
- Hay que estar preparados para las frustraciones y perseverar
- El plan es importante, pero la realidad global es de cambios

# Qué aprendimos junto a nuestros clientes ?

## Mejor evitar

- Hablar desde el “nosotros”
- Mostrar ejemplos Uruguayos “no traducidos”
- Poner el plano de google maps de nuestras oficinas en la web
- Que el esfuerzo sea solo del equipo de ventas
- Intentarlo solo
- Ilusionarse con la primer venta

## Mejor aprovechar

- Contar el cuento tantas veces como podamos
- Empresas globales presentes en Uruguay
- Apalancar herramientas de Uruguay XXI y otros
- La experiencia de los demás
- Fallar rápido
- Trabajar con proveedores o clientes de nuestros clientes
- Rescatar comentarios del cliente en todo momento
- Usar herramientas que me permitan una experiencia distinta



# Sin diferenciación (Global) es poco probable tener éxito



# La propuesta de Valor. Mi orgullo o mi solución ?

La propuesta de valor no es un slogan.

Debe ser capaz de explicar: Qué resuelvo (qué **problema**), a **quién** y **dónde** (cliente), de qué manera (**método, equipo**). Pero además, qué nos caracteriza como empresa (eficiencia, rapidez, diversión, creatividad, etc.) y como nos relacionamos con el contexto (preocupados por el entorno, relacionados con la academia, etc.)

## Mejores Prácticas

Proceso iterativo

Investigar en el mundo

Involucrar al equipo

Involucrar a los clientes

Ser honesto

El tamaño no importa

# Resolviendo un problema de impacto global



## **We create chemistry for a sustainable future**

In line with our corporate purpose, around 113,000 employees contribute to the success of our customers in nearly all sectors and almost every country in the world.



**Intervenimos en todo tipo de proyectos**, siendo nuestros principales clientes inversores, desarrolladores, constructoras, ingenieros y arquitectos que aprecian generar ahorros mediante el uso de tecnología....

**En una industria cada día con menor productividad**, anticipamos los problemas, logrando de esta forma **ahorro de tiempo y dinero....**

**Somos ingenieros estructurales**, entendemos los procesos de diseño y construcción. Esto nos permite agregar valor emitiendo opinión para mejorar el proyecto, detectando errores y proponiendo proactivamente soluciones a los mismos.



Nuestra misión es cuidar los intereses de nuestros clientes con un único foco en generar experiencias positivas que **ahorren dinero, mejoren la relación con los proveedores y busquen desarrollos y economías sustentables.**

Con nuestros clientes **somos socios en el éxito de sus proyectos**, porque sabemos que estos hablan por ellos.

Desarrollamos **relaciones a largo plazo** con el entorno...

**Trabajamos en equipo**, en un ambiente colaborativo con nuestros proveedores....

Nos especializamos en obras en **América Latina....**



# En qué creemos ?

- Compartiendo, crecemos todos
- Ser positivos buscando actitudes antes que aptitudes
- Lograrlo y aprender en el camino
- Lo Real, Auténtico y Simple
- En la disciplina de los procesos y mejores practicas
- La co-creación como compromiso conjunto
- Ejecutar y cumplir, intentando mejorar el entorno



# Muchas Gracias!

Mario Tucci – Senior Partner  
[mtucci@mvdconsulting.com](mailto:mtucci@mvdconsulting.com)

Martin Bouza – Senior Partner  
[mbouza@mvdconsulting.com](mailto:mbouza@mvdconsulting.com)