

ESE

0. Introducción

1. Estrategia de Internacionalización

2. Claves de Internacionalización

Introducción: Estudio ESE Hoy

○ 1.000.000 m² desarrollados

Introducción: Estudio ESE Hoy

- 1.000.000 m² desarrollados
- 28 ciudades / 10 países

Introducción: Estudio ESE Hoy

- 1.000.000 m² desarrollados
- 28 ciudades / 10 países
- 50% crecimiento / 15% inversión

Introducción: Estudio ESE Hoy

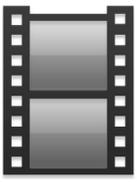
- 1.000.000 m² desarrollados
- 28 ciudades / 10 países
- 50% crecimiento / 15% inversión
- Equipo multidisciplinario: 25

Introducción: Estudio ESE Hoy

- 1.000.000 m² desarrollados
- 28 ciudades / 10 países
- 50% crecimiento / 15% inversión
- Equipo multidisciplinario: 25
- 28 años de media

Introducción: Estudio ESE Hoy

- 1.000.000 m² desarrollados
- 28 ciudades / 10 países
- 50% crecimiento / 15% inversión
- Equipo multidisciplinario: 25
- 28 años de media
- #1 BIM Manager Office en Uruguay



1. Estrategia de Internacionalización



1.0 Estrategia de Internacionalización

Penetramos en nuevos mercados a través de Partners. Consiste en generar alianzas estratégicas con agentes comerciales que realicen la búsqueda, el acercamiento y la concreción de los proyectos.

1.1 Internacionalización: Partners

○ Experiencia en ventas

1.1 Internacionalización: Partners

- Experiencia en ventas
- Contactos y Know-how

1.1 Internacionalización: Partners

- Experiencia en ventas
- Contactos y Know-how
- Reducción costos infraestructura

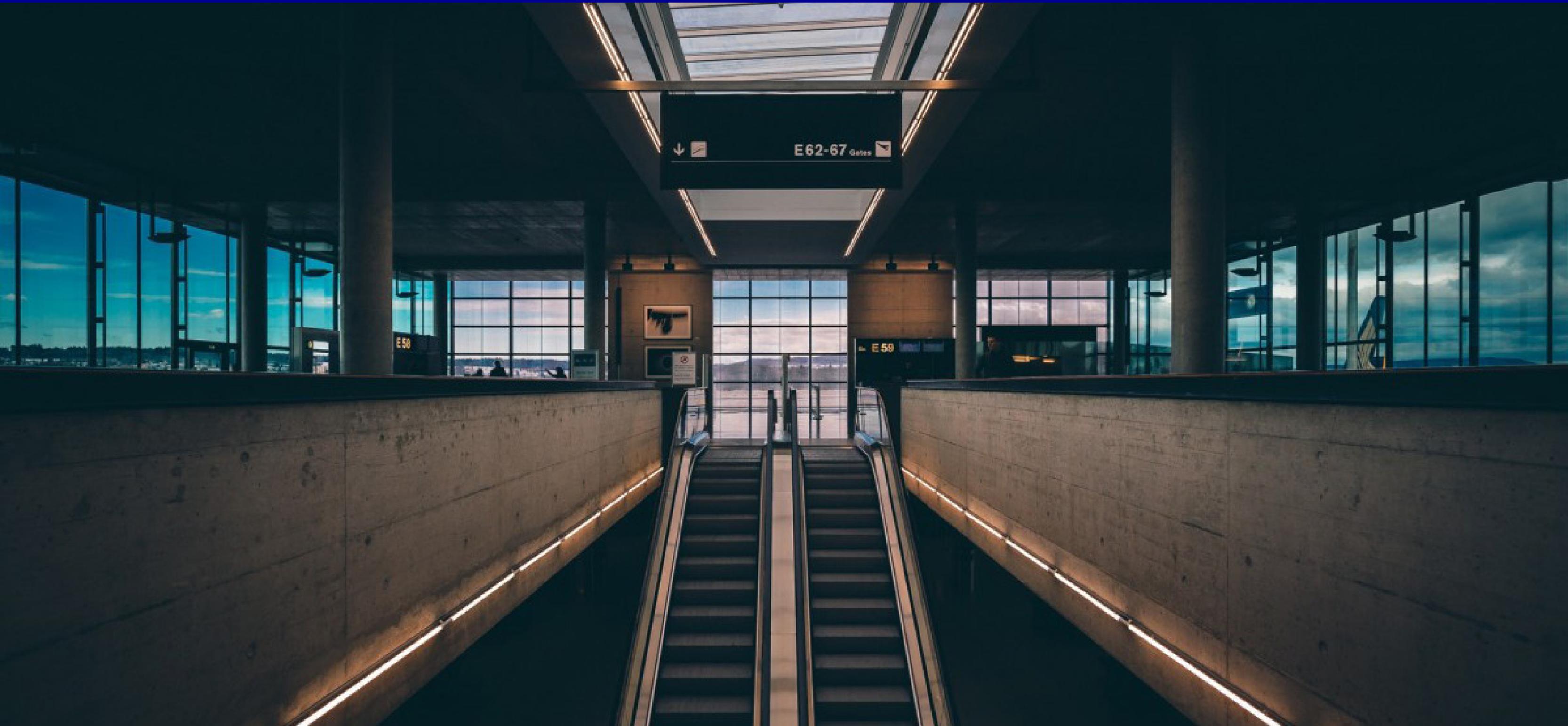
1.1 Internacionalización: Partners

- Experiencia en ventas
- Contactos y Know-how
- Reducción costos infraestructura
- Afinidad cultural

1.1 Internacionalización: Partners

- Experiencia en ventas
- Contactos y Know-how
- Reducción costos infraestructura
- Afinidad cultural
- Idioma

2.0 Claves de Internacionalización



2.0 Claves de Internacionalización

2.0 Claves de Internacionalización

2.1 Calidad

2.0 Claves de Internacionalización

2.1 Calidad

2.2 Capital humano

2.0 Claves de Internacionalización

2.1 Calidad

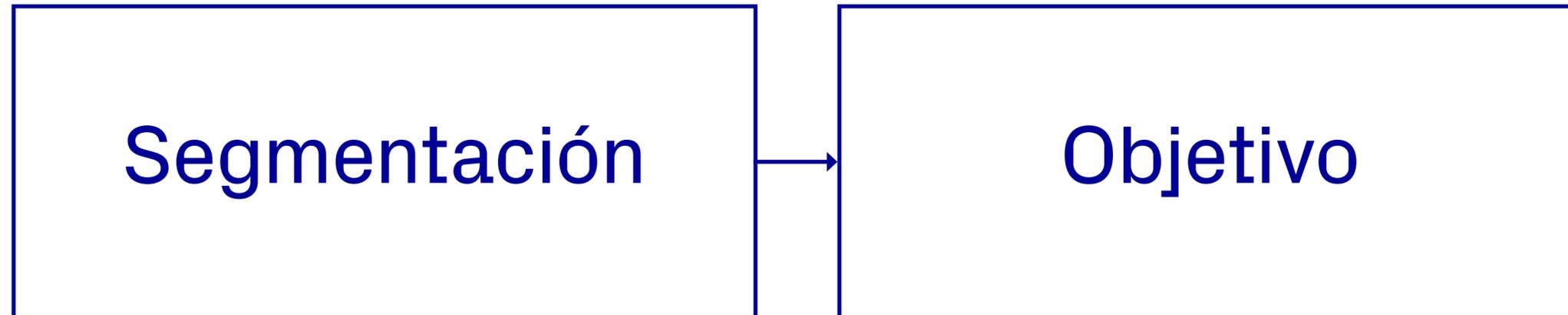
2.2 Capital humano

2.3 I+D

El traje a medida

Segmentación

El traje a medida



El traje a medida



Necesidades del cliente

Reducir Costos

Necesidades del cliente

Reducir Costos

Productividad

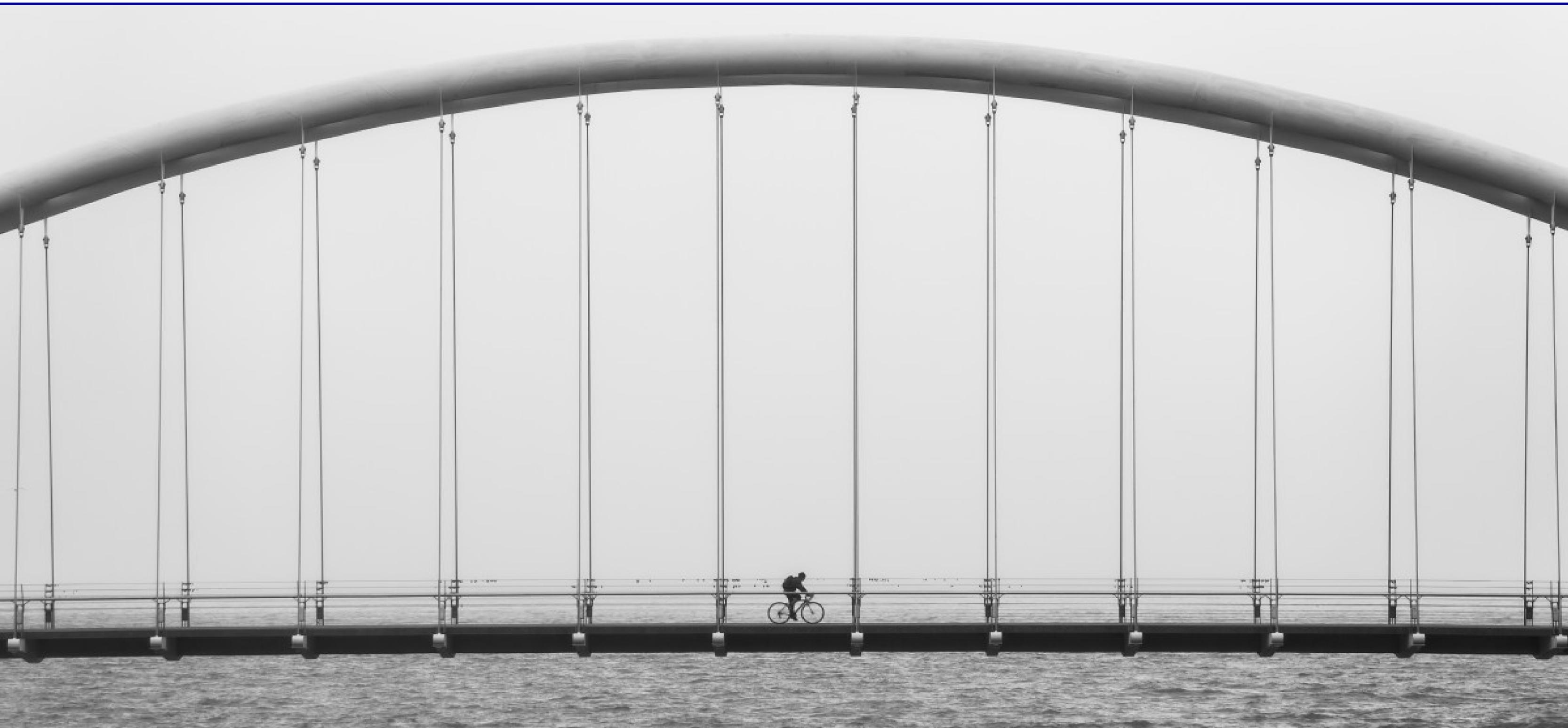
Necesidades del cliente

Reducir Costos

Productividad

Calidad

2.1 Calidad



2.1 Calidad

2.1 Calidad

☐ Protocolos, manuales, documentos

2.1 Calidad

- Protocolos, manuales, documentos
- Control de calidad

2.1 Calidad

- Protocolos, manuales, documentos
- Control de calidad
- Seguimiento del cliente y proyecto

2.1 Calidad

- Protocolos, manuales, documentos
- Control de calidad
- Seguimiento del cliente y proyecto
- Gestión del tiempo, fases y roles

2.2 Capital humano



2.2 Capital humano

2.2 Capital humano

○ Formar Equipos

2.2 Capital humano

- Formar Equipos
 - Delegar inteligentemente
 - Valorizar el Esfuerzo

2.2 Capital humano

- Formar Equipos
 - Delegar inteligentemente
 - Valorizar el Esfuerzo
- Desarrollo Personal y Profesional

2.2 Capital humano

- Formar Equipos
 - Delegar inteligentemente
 - Valorizar el Esfuerzo
- Desarrollo Personal y Profesional
 - Conocimiento
 - Herramientas

2.3 I+D



Gracias!