



Programa de Formación en Habilidades de Exportación

Ventajas de la Exportación.

Plan de Internacionalización.



Uruguay XXI
PROMOCIÓN DE INVERSIONES,
EXPORTACIONES E IMAGEN PAÍS

Gabriela Castro
30 abril 2019

Hoy:

Vamos a trabajar todos.

Pregunten.

Objetivo: empezar a armar el plan (“estantería”).

Temas:

- Ventajas de exportar
- Cuándo (no) exportar _ 30 min
- Por qué un plan de internacionalización
- Consejos básicos _ 30 min
- Armado del plan (borrador) _ 90 min

Antes:

Presentaciones:

- Nombre
- Empresa
- Rubro
- Por qué te interesó el taller?
- Qué dos cosas te querés llevar hoy?
- Si yo fuera una compradora de otro país, estarías pronto/a para venderme algo de tu empresa en este momento?

Ventajas de la Exportación.

Un paso atrás: ¿para qué tengo una empresa? *

¿Para qué exportar? *

- Aumentar las ventas (mercado + grande)
- Generar economías de escala
- Aumentar competitividad
- Diversificar el riesgo
- Reconocimiento de marca
- Atraer + motivar personal
- Innovación (contacto con otras ideas)
- Generación de redes

¿Para qué exportar? *

* Exportar conlleva riesgos y esfuerzos –
anotá por qué tenés pensado hacerlo.

¿Estamos preparados *hoy* para exportar? *

- Exportar conlleva un gran compromiso:
 - Tenemos el foco en esto?
 - Tenemos la gente? El liderazgo?
 - Tenemos los recursos o los podemos conseguir?
 - Es un antojo o un plan a largo plazo?

Dar marcha atrás muy seguido es contraproducente (reputación, credibilidad, motivación, asignación de

Si no es hoy, ¿cuándo?

- Tal vez hoy no sea el momento.
- Pero vayamos creando las condiciones:
 - Tratar el tema seguido en el equipo
 - Tener “el radar prendido”
 - Reverlo estratégicamente cada 3-6 meses
 - Tomar decisiones que nos acerquen a estar preparados (desde selección de personal hasta financiamiento, etc)
- Pongamos fechas (incluso un pre-plan).

Bien, queremos exportar, entonces?

- Tengo un amigo que...
- Cuando viví en España conocía a...
- Me mandaron un mail de...
- Como hablo alemán tal vez...

Todo lo anterior es válido.

Pero no es estratégico. No maximiza nuestros recursos ni minimiza nuestros riesgos.

Necesitamos un plan.

- Que sirva.
- Ambicioso.
- Realista.
- Medible.
- Con fechas.
- Con responsables.
- De la empresa, no las personas.
- Flexible pero firme al mismo tiempo.
- Que sea tuyo.
- Que esté siempre sobre el escritorio.

Ventajas del Plan de Internacionalización

- Te ordena.
- Te compromete con el proceso.
- Involucra a todos.
- El proceso mismo agrega valor.
- Minimiza riesgos.
- Maximiza resultados.
- Maximiza recursos (siempre tan limitados).
- Te hace ver más profesional.
- Lo que queda afuera también ayuda.

Consejos (“piques”)

- No te preocupes demasiado por la forma (diseño, lenguaje, etc), enfocate en el contenido.
- No tiene por qué ser largo y pesado.
- Hablalo con todos.
- (si estás solo/a, hablalo con alguien)
- Date un día entero para armar el primer borrador.
- Vuelve al borrador una semana después y cerralo (no lo “estires” en el tiempo).

Consejos (“piques”)

- Resumilo en una tabla/página/diagrama y dejalo donde todos lo vean.
- Poné un mapa en tu oficina.
- Rodeate de gente que piense y actúe global. Armá una red global (usá las redes sociales).
- Aim high – tené aspiraciones altas, no te quedes en la chiquita.
- Mirate de afuera.

Contenido del plan (ejemplo)

(UXXI ProExport+)

- Plan Estratégico
- Plan de Acción

¿Qué preciso para armar el plan?

- Hoy le damos inicio – con lo más importante que es la experiencia de cada uno y el compartir ideas
- Complementar con información de la empresa (contable, operativa, etc)
- También se precisan datos de mercados y literatura (informes, etc)
- Visitas a mercados son muy interesantes en esta etapa, pero no siempre posibles
- Entrevistas a expertos (anotar y agradecer)

¿Qué preciso para armar el plan?

- Lo más importante del plan es la metodología.
- La estructura es fundamental para ordenarnos.
- No importa cómo (forma), pero tiene que quedar escrito.
- Sugiero modelo de Uruguay XXI ProExport+

Empecemos a armar el plan...

- En negrita: TALLER
- El resto: “deberes”

Plan Estratégico

- Resumen ejecutivo
- Análisis de la empresa
 - Qué vendo a quién – y cuál es mi oferta exportadora
 - Equipo/recursos
 - Capacidad de producción y respuesta

Plan Estratégico

- Situación contable y financiera (estructura de costos, liquidez, endeudamiento, rentabilidad). Mejor con contador/a. Por ahora puede ser algo muy básico. Muy importante entender estos aspectos – por ejemplo, para tomar decisiones con respecto a viajar, márgenes, precios, etc.
- Con quién contamos? Dentro y fuera. A quién podemos traer? Quién lidera? (todos tienen que estar).

Plan Estratégico

- Experiencia exportadora (breve)
- Descripción de herramientas de marketing y comunicación (“stock”, luego vemos)
- Análisis FODA (sí, sirve!) pero siempre enfocado en la internacionalización.

Plan Estratégico

- Identificación de mercado(s) seleccionados.
 - Experiencia + intuición + datos + pragmatismo.
 - Qué oportunidades me ofrece?
 - Qué barreras presenta?
 - Quién es mi competencia?
 - Cómo me diferencio?
 - Cuál es mi estrategia de entrada?

Plan Estratégico

- Resultados esperados
 - Qué, cuánto y cuándo – medir, medir, medir

Plan de Acción

- Tabla/Excel:
 - Qué (específico)
 - Cuándo
 - Quién
 - Cómo (recursos a asignarse)
 - Por qué? (razón)
 - Para qué? (resultados esperados)
 - Cómo lo vas a medir? (cómo sabes si lo lograste o no?)

¿Y ahora?

- “Deberes”
- Aprovechar el resto del Programa para llenar la estantería
- Fijar fecha para revisarlo y cerrarlo
- Luego, vale la pena redactarlo ya de forma más formal, para presentarlo (UXXI, ANII, inversores, etc, etc).
- Si “no tengo tiempo para esto”, pensá si realmente es el momento – hay que hacerse el tiempo para crecer.

¡GRACIAS!

exportaciones@uruguayxxi.gub.uy

www.uruguayxxi.gub.uy/es/quiero-exportar/

[@uruguayxxi](#)



Programa de Formación en Habilidades de Exportación



Uruguay XXI
PROMOCIÓN DE INVERSIONES,
EXPORTACIONES E IMAGEN PAÍS



Programa de Formación en Habilidades de Exportación

Ventajas de la Exportación.

Plan de Internacionalización.

NOTAS DEL TALLER



Uruguay XXI
PROMOCIÓN DE INVERSIONES,
EXPORTACIONES E IMAGEN PAÍS

Gabriela Castro
30 abril 2019

Para tu plan, recordá:

- Que sirva.
- Ambicioso.
- Realista.
- Medible.
- Con fechas.
- Con responsables.
- De la empresa, no las personas.
- Flexible pero firme al mismo tiempo.
- Que sea tuyo.
- Que esté siempre sobre el escritorio.

¿Qué preciso para armar el plan?

- Hoy le damos inicio – con lo más importante que es la experiencia de cada uno y el compartir ideas
- Complementar con información de la empresa (contable, operativa, etc)
- También se precisan datos de mercados y literatura (informes, etc)
- Visitas a mercados son muy interesantes en esta etapa, pero no siempre posibles
- Entrevistas a expertos (anotar y agradecer)

Contenido del plan (ejemplo)

- Guía:

<https://www.uruguayxxi.gub.uy/uploads/estatico/Anexo%20I%20-%20Proyecto%20de%20Internacionalizaci%CC%81n.%2012.2.pdf>

Info de mercados (gratis)

- <https://www.uruguayxxi.gub.uy/es/quiero-exportar/>
- <https://www.euromonitor.com>
- <https://www.icex.es>
- <https://www.export.gov>
- <https://www.prochile.gob.cl/>
- http://www.inversionycomercio.org.ar/exportar_biblioteca_de_recursos.php

(recuerden buscar en varios idiomas!)

Otros links de interés

- Arancel Externo Común (Mercosur)
<https://sarem.mercosur.int/nomenclatura/es>
- Unión Europea <http://ec.europa.eu/trade/>
- ALADI (interesante para normativa y cursos):
<http://www.aladi.org/sitioAladi/index.html>
- Ventanilla Única de Comercio Exterior (muy interesante)
<https://vuce.gub.uy/>
- INALOG (capacitación en logística etc)
<http://www.inalog.org.uy/es/home/>
- Unión de Exportadores del Uruguay (muy interesante)
<https://www.uniondeexportadores.com/en/>