FHE

Programa de Formación en Habilidades de Exportación

# Módulo 3

## Estrategia y gestión

*Facilitadora: Marieta Sudy*

Uruguay XXI
PROMOCIÓN DE INVERSIONES, EXPORTACIONES E IMAGEN PAÍS

Cámara de Diseño de Uruguay · cuti · OMEU · Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay · Cámara Audiovisual del Uruguay · MIC UY Mercado de Industrias Creativas y Culturales de Uruguay · ANMYPE · CEPPU · AGADU 90 años · MIEM · INEFOP

Ministerio de Relaciones Exteriores República Oriental del Uruguay · aje Asociación de JóvenesEmpresarios #ajeuruguay · ANII · ASOPROD · acicau · mec · ANDE Agencia Nacional de Desarrollo el desarrollo entre todos · CEDU Confederación Empresarial del Uruguay

FHE

Programa de Formación en Habilidades de Exportación

# ESTRATEGIA Y GESTIÓN


## Dra. Marieta Sudy


MÓDULO 3 - JUNIO 2019

Uruguay XXI

PROMOCIÓN DE INVERSIONES, EXPORTACIONES E IMAGEN PAÍS

# Contenidos recorridos

## Módulo 1

**Martes 30 de abril**
09:00 - 12:00 horas

Actualidad y tendencias del comercio mundial de bienes y servicios.

Ventajas de exportar y plan de internacionalización.

Facilitadora

**Gabriela Castro**

Economista recibida de la Universidad de Durham (Inglaterra). Fundadora de la empresa consultora en negocios internacionales, Sunny Sky Solutions.

Es exportadora de servicios y entiende de primera mano los desafíos que la internacionalización implica. Se ha especializado en mercados latinoamericanos, apoyando a sus clientes en diseñar planes de internacionalización y en todos los aspectos asociados con su ejecución.

Sus áreas de especial interés son los estudios de mercado y la búsqueda de socios comerciales.

## Módulo 2

**Jueves 30 de mayo**
09:00 - 12:00 horas

Marketing internacional

Facilitador

**Sergio Corian**

Director de la consultora internacional corianmarketing, con sede en Buenos Aires. Es coordinador de Marketing Externo en más de 50 empresas nacionales e internacionales en sus 25 años de experiencia, además de Marketing coach de empresas, estudios profesionales y emprendedores.

Fue speaker en más de 500 conferencias internacionales, cursos y workshops desarrollados en Latinoamérica.

Es autor y editor de cuatro libros de Marketing Práctico para diferentes segmentos de profesionales independientes.

msudy consulting

# ¿Dónde estamos hoy?

## Módulo 3

**Miércoles 26 de junio**
09:00 - 12:00 horas

Estrategia y gestión.

Facilitadora

**Marieta Sudy**

CEO de MSUDY Consulting y MSUDY Panels. Docente UCU Business School. Directora de Programa Formación Comercial.
Consultora de empresas y negocios, especializada en marketing, comunicación y estrategia.
Comenzó su carrera profesional en Sudy & Compañía en 1982, empresa que luego fue adquirida por el grupo multinacional Unilever.
Hace 20 años es consultora y docente, teniendo entre sus clientes a empresas de distintos rubros e industrias como estudio Guyer& Regules. Universidad de Montevideo (UMPE), ShellmanWealth, Los Nietitos S.A., Pagnfique S.A. y Banco Santander, entre otros.

msudy consulting

# ¿Cómo seguimos?

## Módulo 4

**Jueves 25 de julio**
09:00 - 12:00 horas

Ventas y negociación internacional.

Facilitador

**Simón Fuhrman**

Director de Fuhrman & Asociados. Comenzó su carrera profesional hace casi 30 años y fue vendedor, supervisor, gerente comercial, director ejecutivo y socio en empresas y organizaciones nacionales y multinacionales, en sectores como software y tecnología, comercio, consumo y servicios.

Cuenta con más de 20 años de experiencia en venta consultiva y es represantante para Latinoamérica de Solution Selling®, metodología de mejora de productividad de ventas con presencia en más de 50 países y más de un millón y medio de personas certificadas en el mundo.

## Módulo 6

**Jueves 26 de setiembre**
09:00 - 12:00 horas

Competencias y habilidades personales para el exportador.

Facilitador

**Alejandro Stanham**

Ingeniero agrónomo (UdelaR) y MBA (IAE-Universidad Austral).Consultor de empresas en estrategia, liderazgo y toma de decisiones, además de conferencista y tallerista sobre liderazgo y crecimiento personal. Es docente universitario de Estrategia y de Investigación de mercados, canales de distribución y toma de decisiones.

Anteriormente fue vendedor y gerente de marketing de Dupont/Agar Cross en Uruguay, gerente de producto en Impsat Fiber Networks en Argentina, director editorial del grupo Estrategia & Negocios en Centroamérica y director de Agro & Logística en Equipos Consultores.

msudy consulting

# OBJETIVOS

Analizar lo que es una **Estrategia versus lo que es Gestión**

1

msudy consulting

# OBJETIVOS

Incorporar algunas
**herramientas digitales**

2

msudy consulting

# OBJETIVOS

Llevarse ideas que podrán implementar **aumentar ventas /exportación**

3

msudy consulting

# AGENDA

- Breve repaso
- Estrategia
- Gestión
- Exportación como estrategia
- ¿Cómo desarrollar una estrategia?
- Herramientas de gestión
- Planificación como proceso
- Matrices de evaluación crecimiento
- Crecer en Uy vs Exportar
- Productos y servicios
- Herramientas
- Conocer el mercado
- Networking

msudy consulting

# BREVE REPASO DE MÓDULOS 1 Y 2

msudy consulting

PRESENTACIÓN
GABRIELA
CASTRO

# 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.

PRESENTACIÓN GABRIELA CASTRO

# Contenido del plan (ejemplo)

## (UXXI ProExport+)

- Plan Estratégico

- Plan de Acción

PRESENTACIÓN
GABRIELA
CASTRO

# 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?

# El “embudo” para firmar un contrato u orden de compra

Que "ELLOS" (potenciales clientes)
**se enteren** de lo que ofrece

Contactarlos, o que se pongan en contacto con su Empresa/Estudio/

Que le soliciten una propuesta

Que lo comparen/
y que negocien

PRESENTACIÓN
SERGIO
CORIÁN

Para poder iniciar, necesitamos saber

**QUÉ** Productos o Servicios tienes para **VENDER,**

que sean **DISTINTOS** a su **COMPETENCIA,**

por los cuales **ALGUIEN** (Empresa, Entidad o Persona)

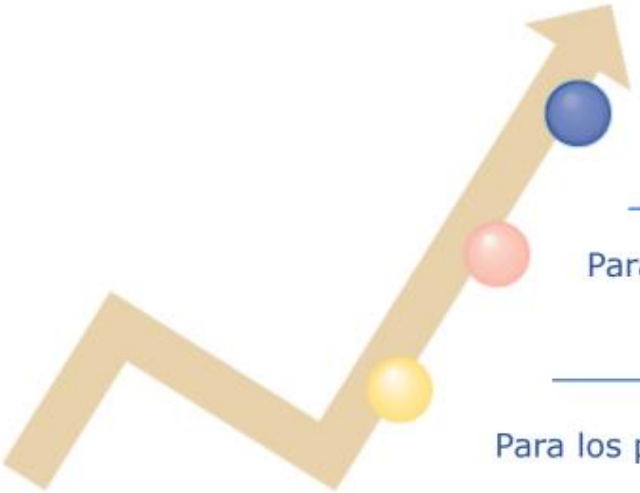
**DE OTRO PAÍS,**

esté dispuesto a comprar o contratar,

pagando **BUEN DINERO** por ello.

**PRESENTACIÓN SERGIO CORIÁN**

# Objetivos
## Para qué queremos exportar?



Para dentro de 5 años:

Para dentro de 24 meses

Para los próximos 12 meses

PRESENTACIÓN SERGIO CORIÁN

# Proceso de Marketing

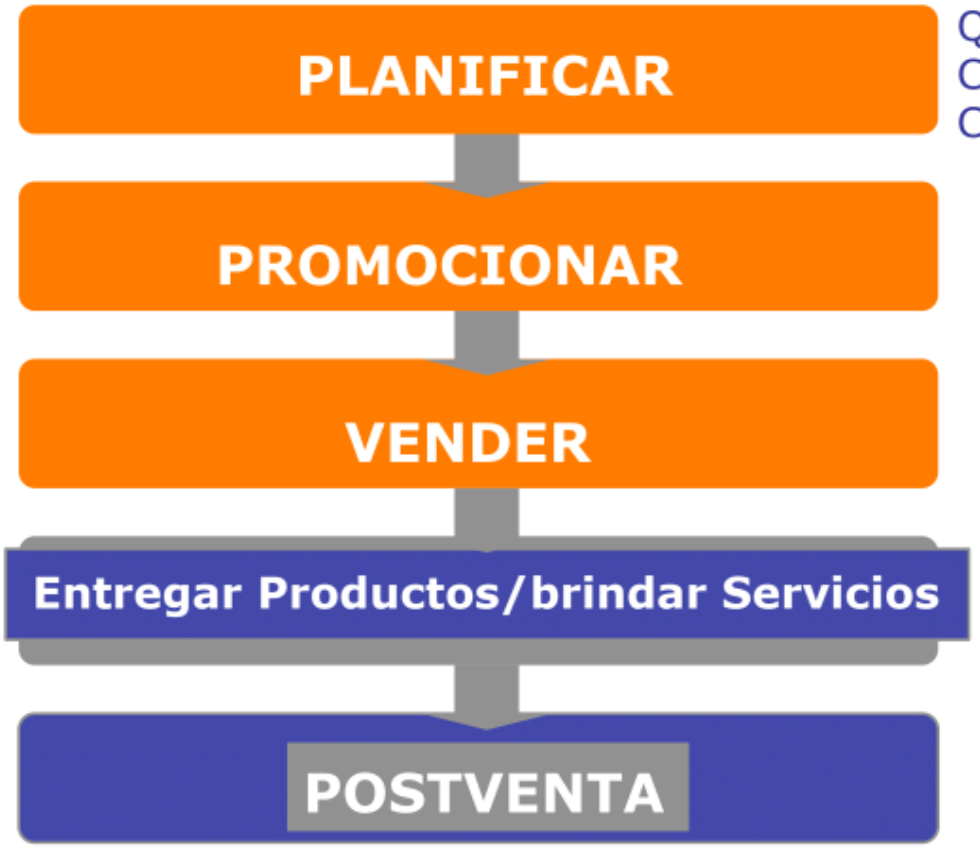
PLAN
**ESCRITO**

ACCIÓN 1

ACCIÓN 2

**HACERLO**
**MUY BIEN!!**

GARANTÍA?




QUÉ? / A QUIÉN?
CÓMO? / CUÁNDO?
CUÁNTO?

**PRESENTACIÓN**
**SERGIO**
**CORIÁN**

# ¿QUÉ ES ESTRATEGIA?

Una estrategia es un conjunto de acciones planificadas sistemáticamente en el tiempo que se llevan a cabo para lograr un determinado fin.

Proviene del idioma griego *stratos*, «**ejército**», y *agein*, «**conducir**», «**guiar**».

mSUDY consulting

# ¿QUÉ ES ESTRATEGIA?

Una estrategia es un conjunto de ~~acciones planificadas~~

DEFINICIONES/DECISIONES

Proviene del idioma griego *stratos*, «**ejército**», y *agein*, «**conducir**», «**guiar**».

mSUDY consulting

# ¿QUÉ ES ESTRATEGIA?

→ Se compone de una serie de **definiciones** que ayudan a tomar **decisiones** y a conseguir los mejores resultados posibles.

→ La estrategia está orientada a alcanzar un **objetivo** siguiendo una pauta de actuación.

→ Una estrategia comprende una serie de **tácticas** que son medidas más concretas para conseguir uno o varios objetivos.

msudy consulting

# ¿QUÉ ES GESTIÓN?

Gestión es asumir y llevar a cabo las responsabilidades sobre un proceso (es decir, sobre un conjunto de actividades), esto puede ser empresarial o personal, lo que incluye: La preocupación por la disposición de los recursos y estructuras necesarias para que tenga lugar.

msudy consulting

# Ir de a poco,
# pero pensar a lo grande.

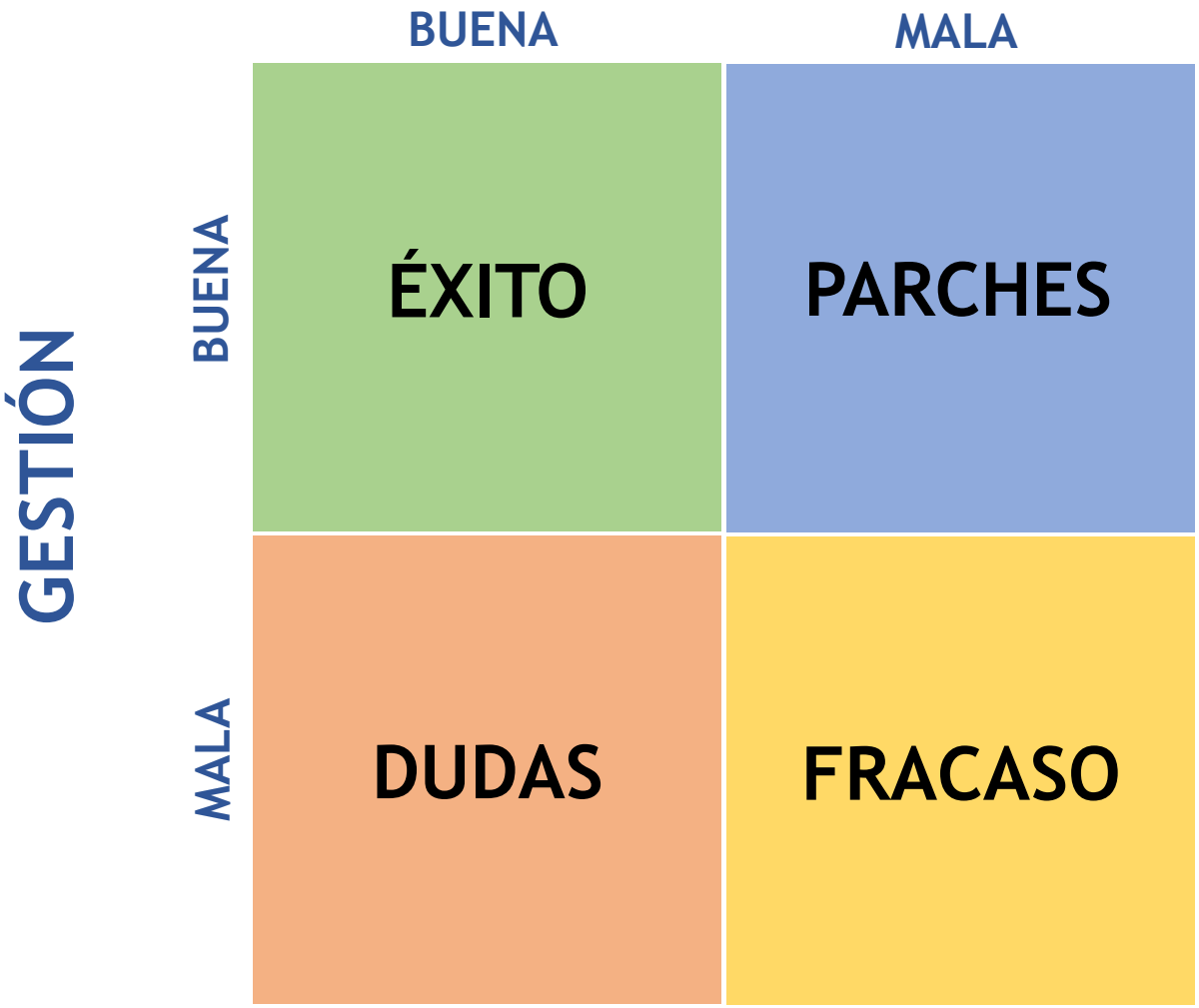
msudy consulting

# EXPORTACIÓN COMO ESTRATEGIA

msudy consulting

# EJERCICIO

# ESTRATEGIA




msudy consulting

# ¿CÓMO DESARROLLAR UNA ESTRATEGIA?

## RECURSOS

msudy consulting

# ¿CÓMO DESARROLLAR UNA ESTRATEGIA?

## HERRAMIENTAS

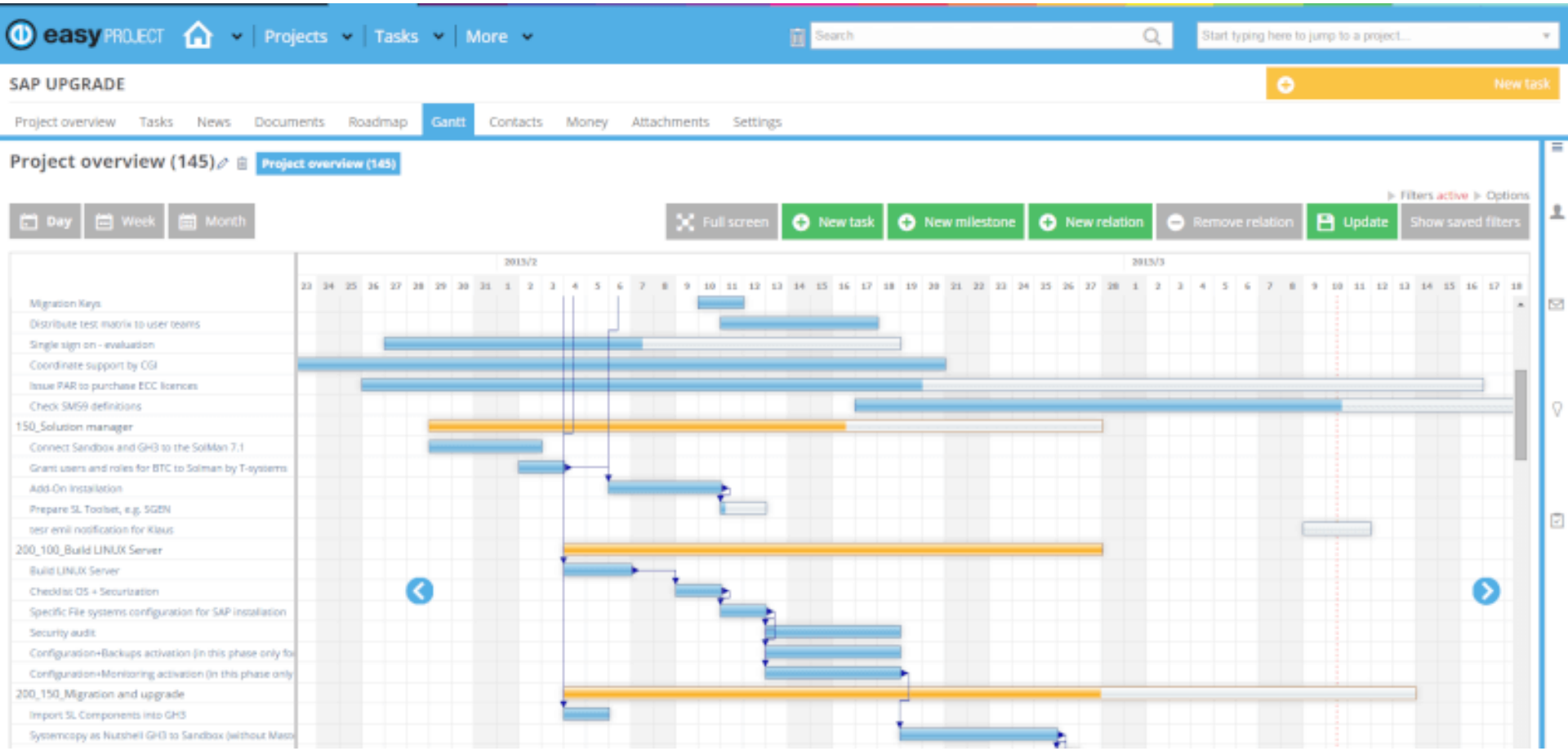
msudy consulting

# ¿CÓMO DESARROLLAR UNA ESTRATEGIA?

## CRITERIOS

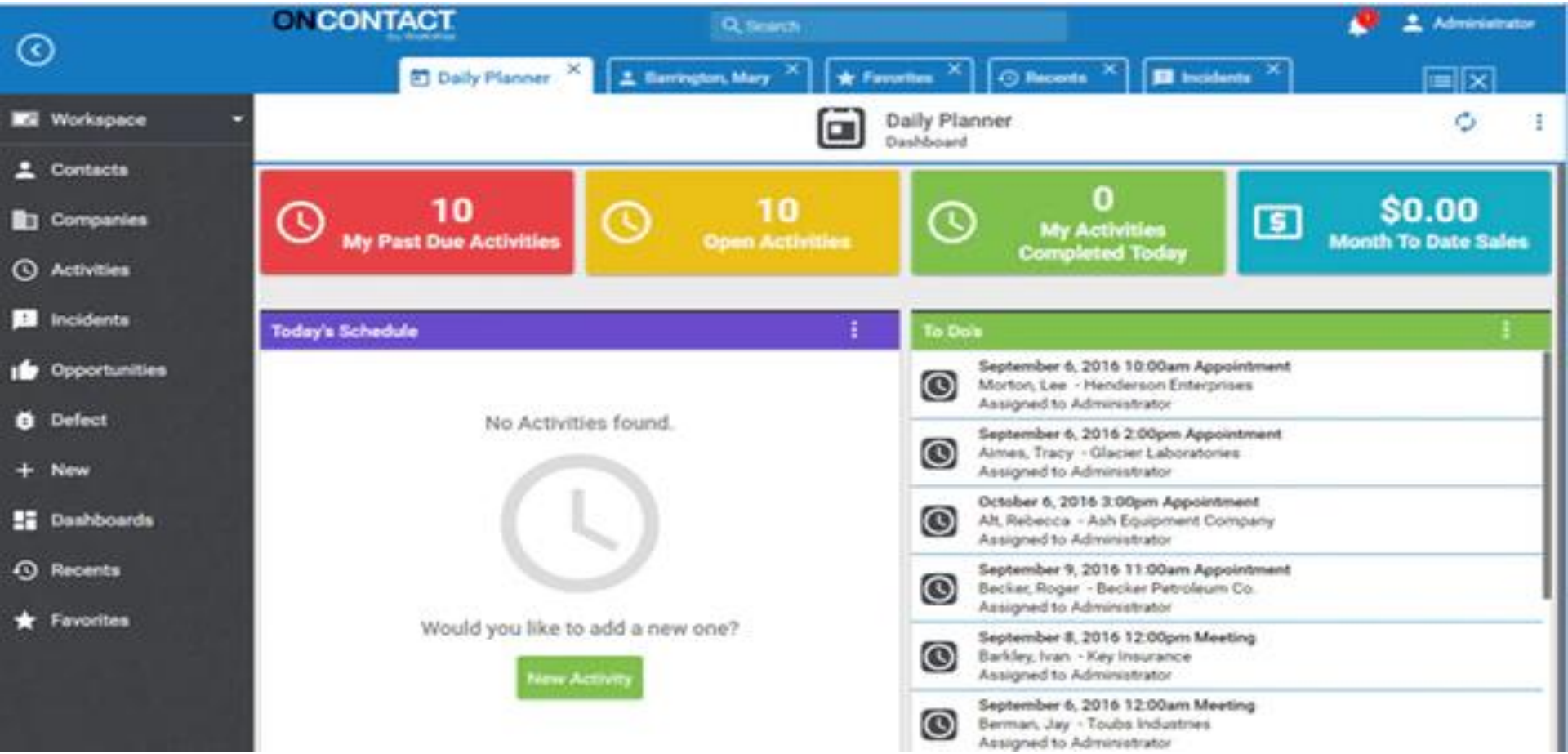
msudy consulting

# ALGUNAS HERRAMIENTAS DE GESTIÓN
## SEGUIMIENTO PROYECTOS




mSUDY consulting

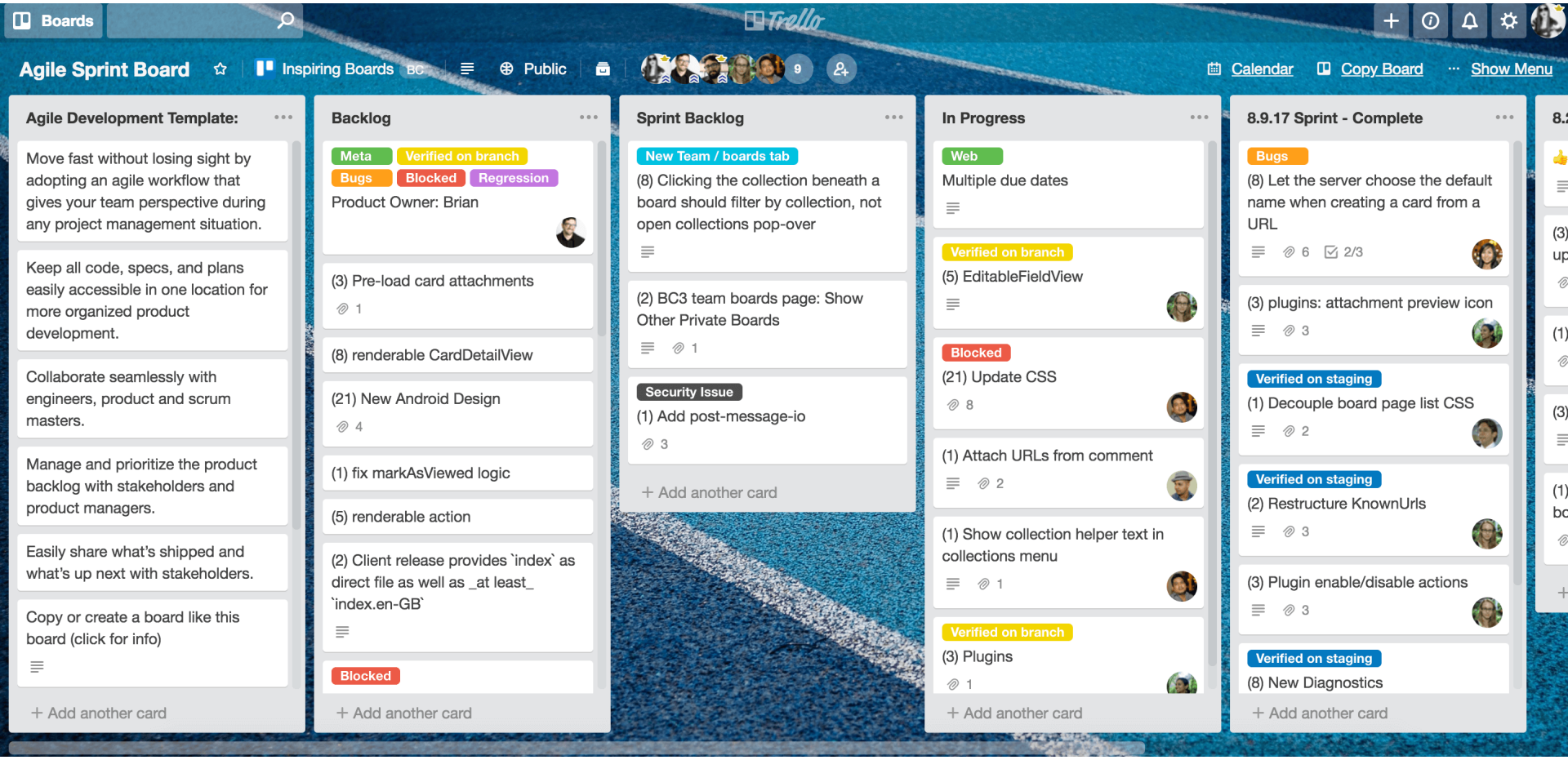
# ALGUNAS HERRAMIENTAS DE GESTIÓN
## VENTAS




msudy consulting

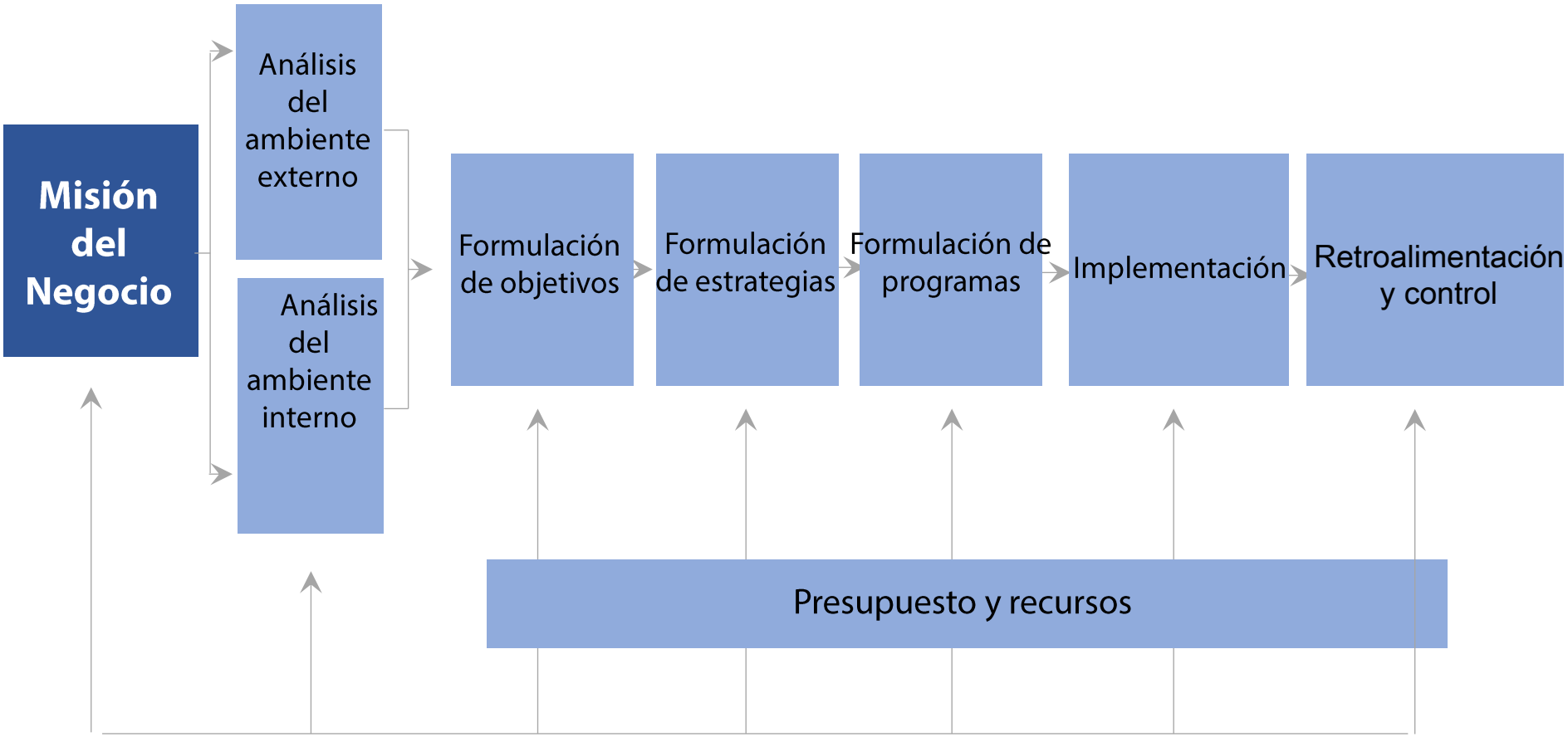
# ALGUNAS HERRAMIENTAS DE GESTIÓN

## TAREAS




msudy consulting

# PLANIFICACIÓN COMO PROCESO




msudy consulting

# KPI: KEY PERFORMANCE INDICATOR

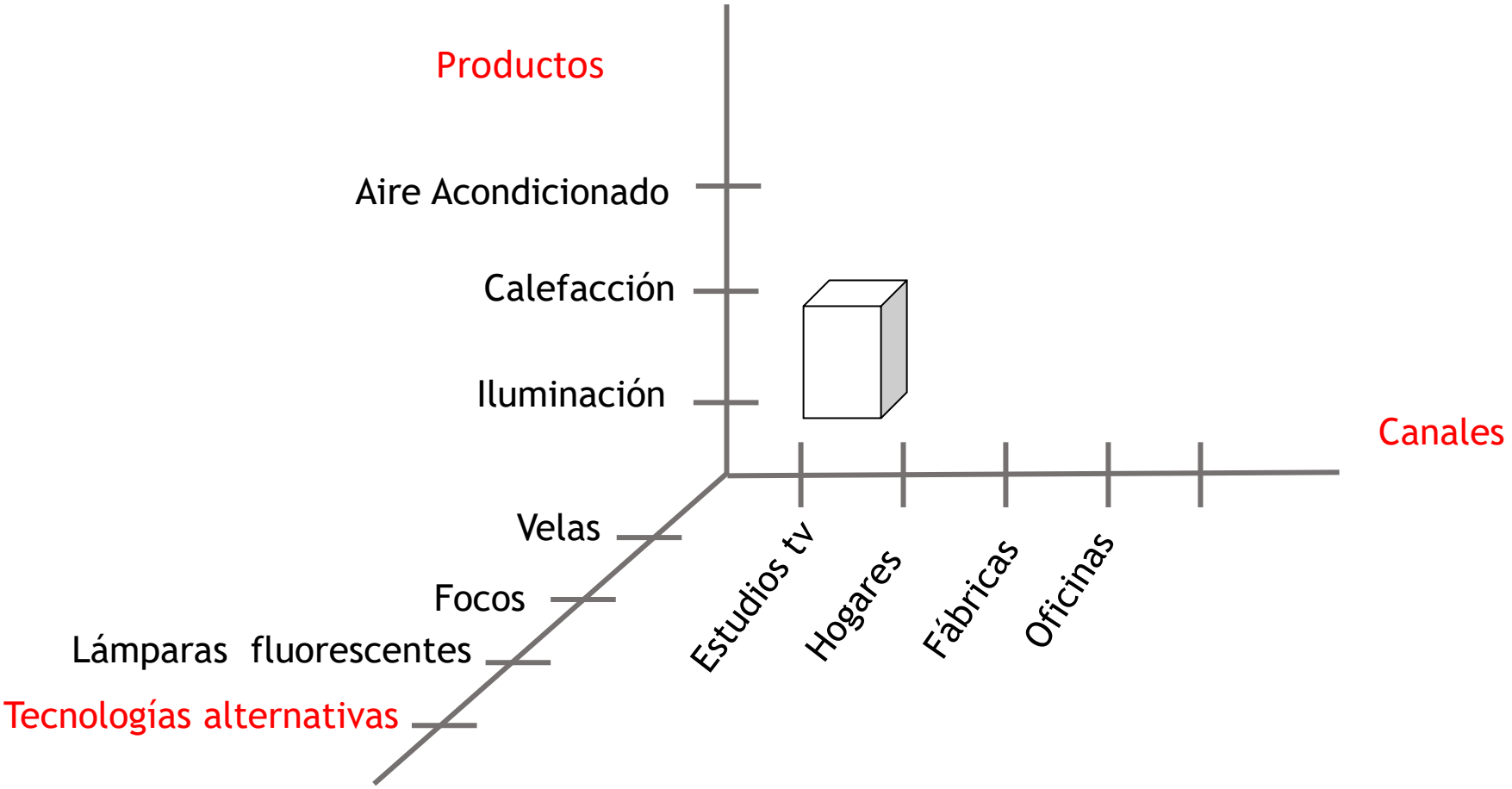
Son los indicadores de desempeño,
que nos ayudan a medir nuestro desempeño,
en función de objetivos.

mSUDY consulting

# MATRIZ DE EVALUACIÓN PRODUCTOS A EXPORTAR

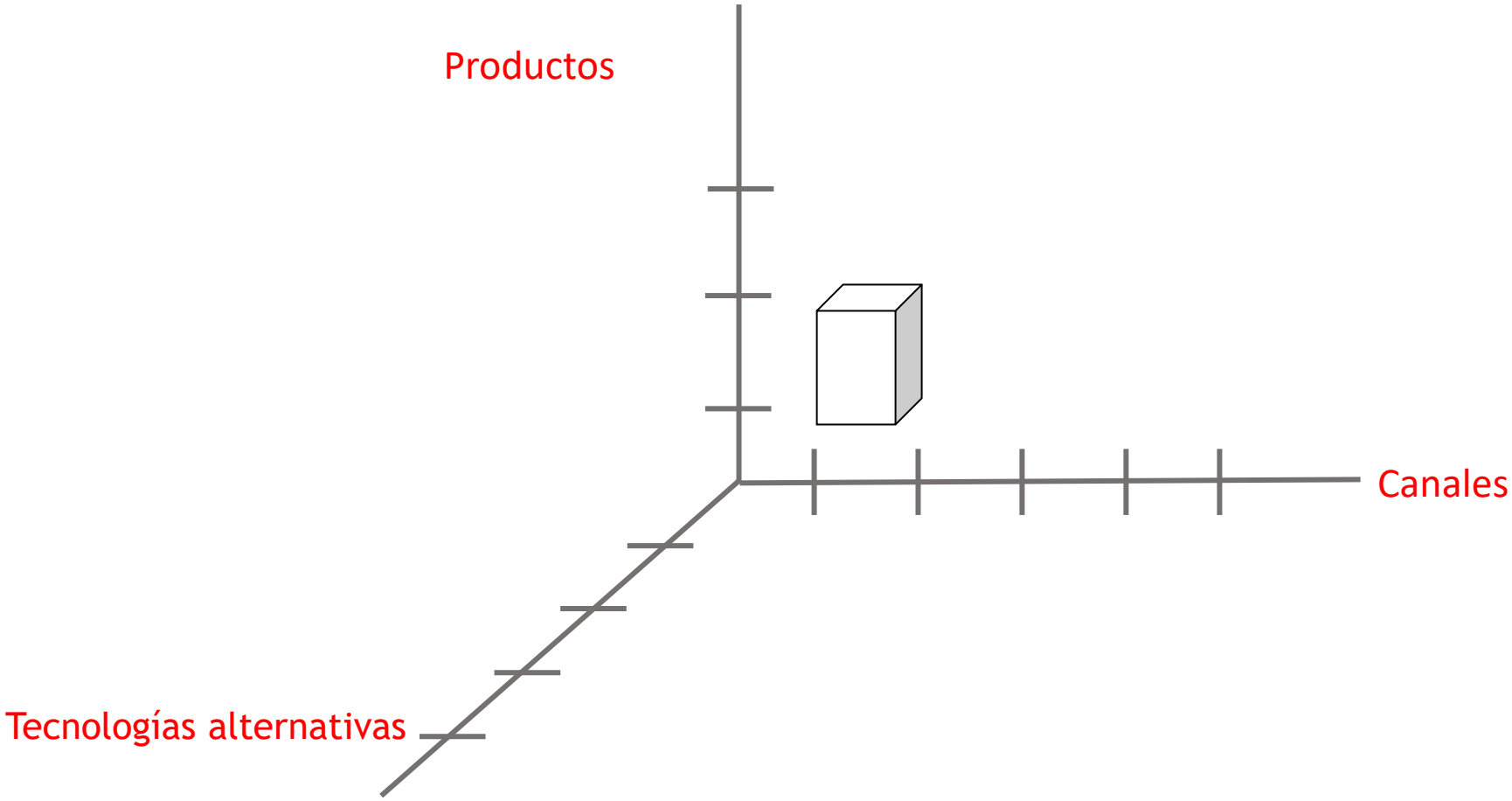
msudy consulting

# MATRIZ CRECMIENTO: P. KOTLER




msudy consulting

# MATRIZ CRECMIENTO: EJERCICIO




mSUDY consulting

# CRECER EN UY VS EXPORTAR

## ¿QUÉ REQUIERE EL EXPORTADOR?

+ Info

+ Análisis

+ Planificación

+ Asesoramiento

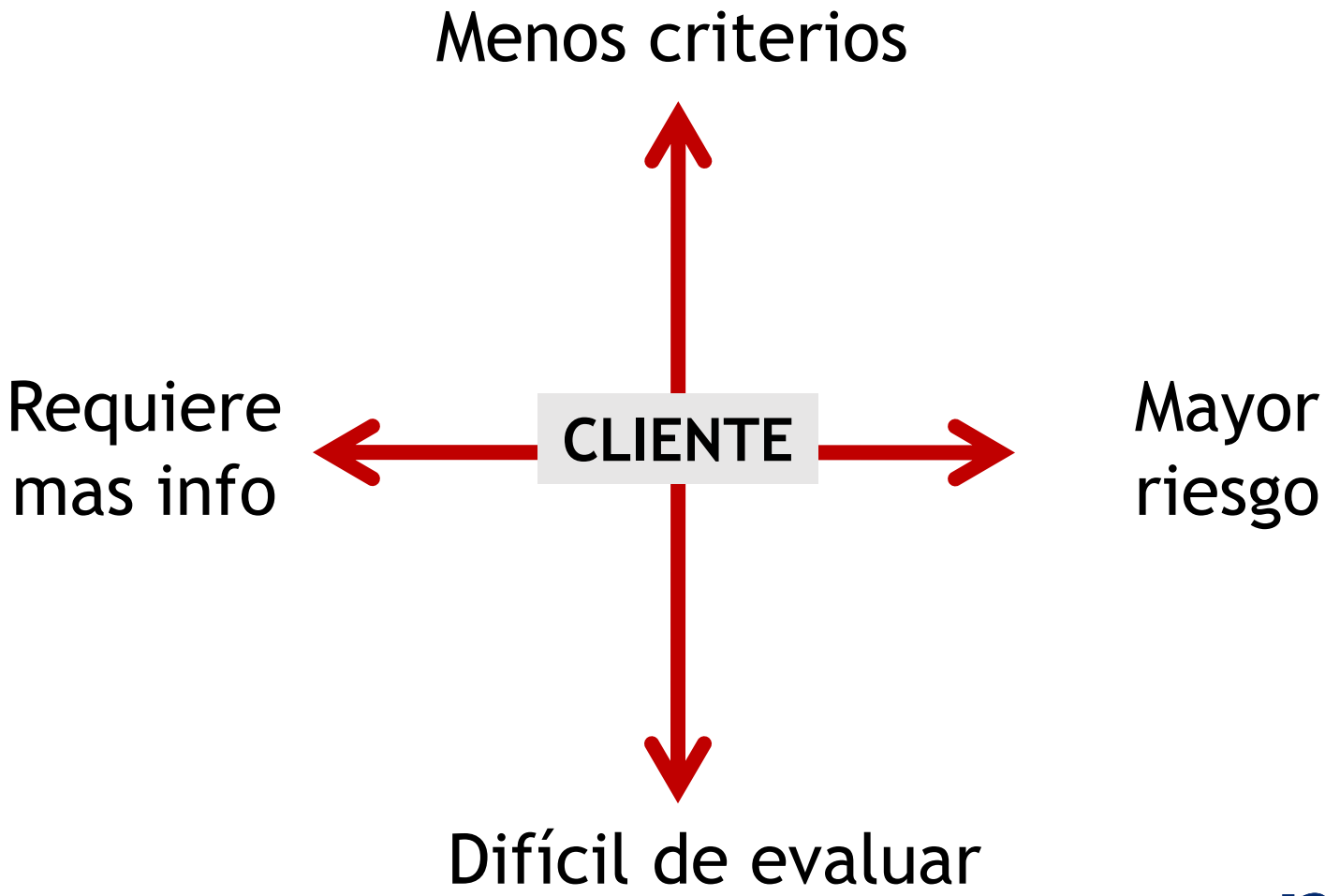
msudy consulting

# EXPORTAR SERVICIOS VS PRODUCTOS

| PRODUCTOS | SERVICIOS |
| --- | --- |
| Tangibles | Intangibles |
| Perecederos o no | Perecederos |
| Muestras | No se pueden mostrar |
| Logística | No hay stock |

msudy consulting

# SERVICIOS VS PRODUCTOS




msudy consulting

# LOS SERVICIOS

Los elementos tangibles (oficinas, web, folletos) son críticos

Oportunidad: Hay más lealtad

Att: Las personas son parte del producto

mSUDY consulting

# PRÁCTICAS COMUNES EN SERVICIOS Y PRODUCTOS

Fijar objetivos

Cuantificados, realistas, ambiciosos

Evaluación constante

Priorizar

msudy consulting

# HERRAMIENTAS

msudy consulting

# Seleccionar medios según objetivos y según presupuesto y recursos

msudy consulting

# TWITTER

→ Puede posiconar a la empresa o marca en el mismo sitio dónde se encuentran los clientes

→ Google está muy atento a todas las páginas que se publican en Twitter y rápidamente aparecen en sus resultados ayuda a posicionar la WEB

→ Posiciona y permite el relacionamiento y estar al tanto de categorías relevantes

msudy consulting

# TWITTER

**Uruguay XXI** @UruguayXXI · 23 h

¿Todavía no te inscribiste? Este 26 de junio aprendé a diseñar y ejecutar una estrategia y qué herramientas digitales especificas utilizar para la gestión exportadora, con @marietasudy como capacitadora.
Inscripciones y más info: bit.ly/2XI5cuS

4 5

mSUDY consulting

# LINKEDIN

→ Establece *networks*

→ Genera visibilidad-con menos exigencias que una web.

→ Puede generar oportunidades de negocios

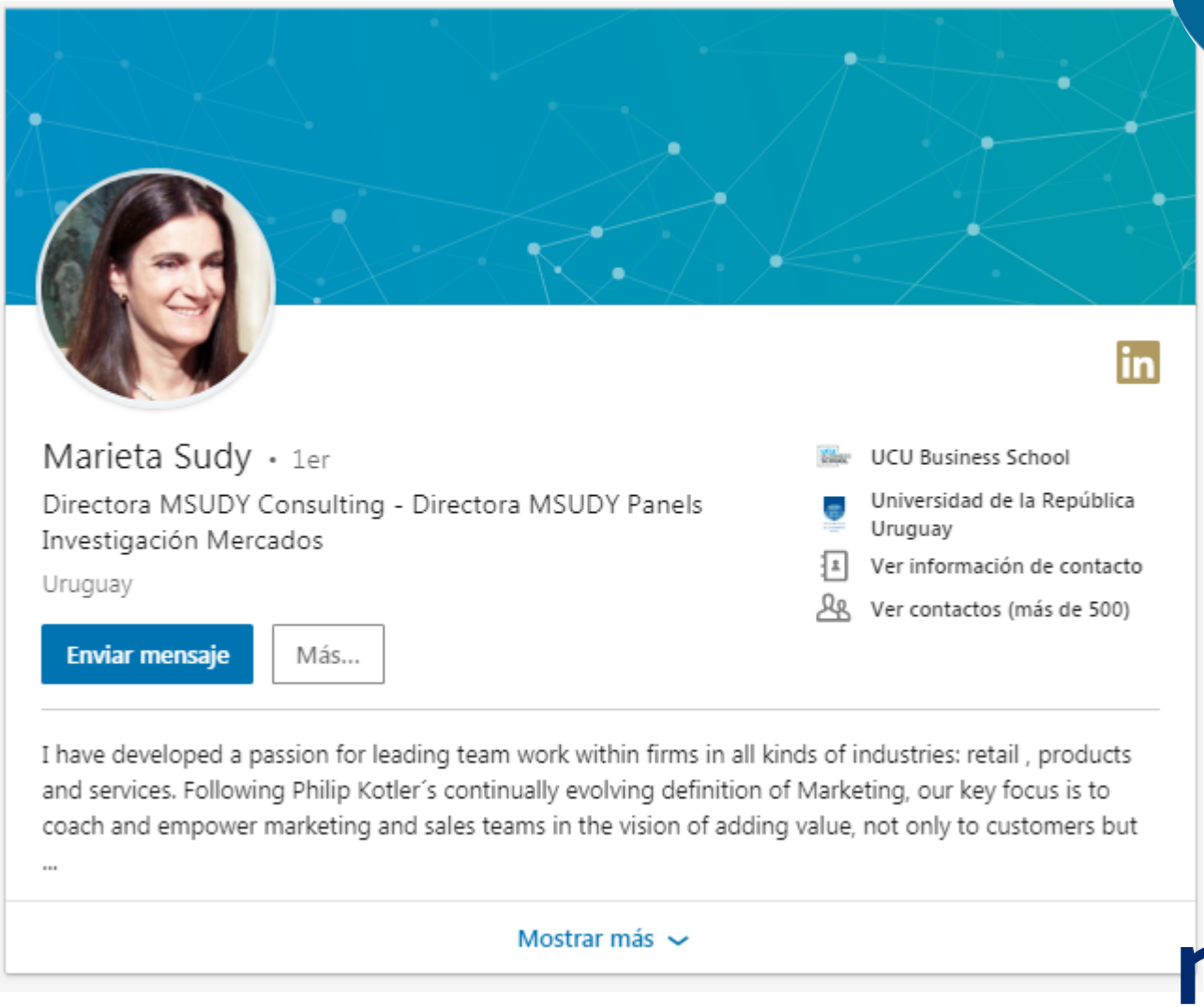
→ Permite publicar e informarse sobre eventos como cursos, seminarios, conferencias

→ Contenidos relevantes.

→ Selección personas.

mSUDY consulting

# LINKEDIN



Marieta Sudy • 1er

Directora MSUDY Consulting - Directora MSUDY Panels Investigación Mercados

Uruguay

UCU Business School

Universidad de la República Uruguay

Ver información de contacto

Ver contactos (más de 500)

Enviar mensaje

Más...

I have developed a passion for leading team work within firms in all kinds of industries: retail , products and services. Following Philip Kotler´s continually evolving definition of Marketing, our key focus is to coach and empower marketing and sales teams in the vision of adding value, not only to customers but ...

Mostrar más

msudy consulting

# LINKEDIN

PREMIUM

**Únete a millones de miembros que ya usan Premium para llevar la delantera.**

Comienza a usar tu mes de prueba gratis hoy mismo.

## Empleos
**Consigue que te contraten y progresa en tu carrera**

- Destaca y ponte en contacto con responsables de contratación
- Ve una comparación con otros solicitantes
- Aprende nuevas aptitudes para avanzar en tu carrera

Seleccionar plan

## Negocios
**Amplía y fortalece tu red**

- Encuentra y conecta con las personas adecuadas
- Promociona y amplía tu negocio
- Adquiere nuevas aptitudes para mejorar tu marca profesional

Seleccionar plan

## Ventas
**Encuentra oportunidades de ventas**

- Encuentra posibles clientes y cuentas en tu mercado objetivo
- Obtén información en tiempo real para una comunicación más personalizada
- Forja relaciones de confianza con clientes y posibles clientes

Seleccionar plan

## Contrataciones
**Encuentra y contrata a candidatos**

- Encuentra a candidatos cualificados más rápido
- Comunícate con los mejores candidatos directamente
- Forja relaciones con empleados potenciales

Seleccionar plan

mSUDY consulting

# INSTAGRAM

→ Red social en crecimiento

→ Para empresas con Públicos Objetivos de menos de 35 años es un debe el estar

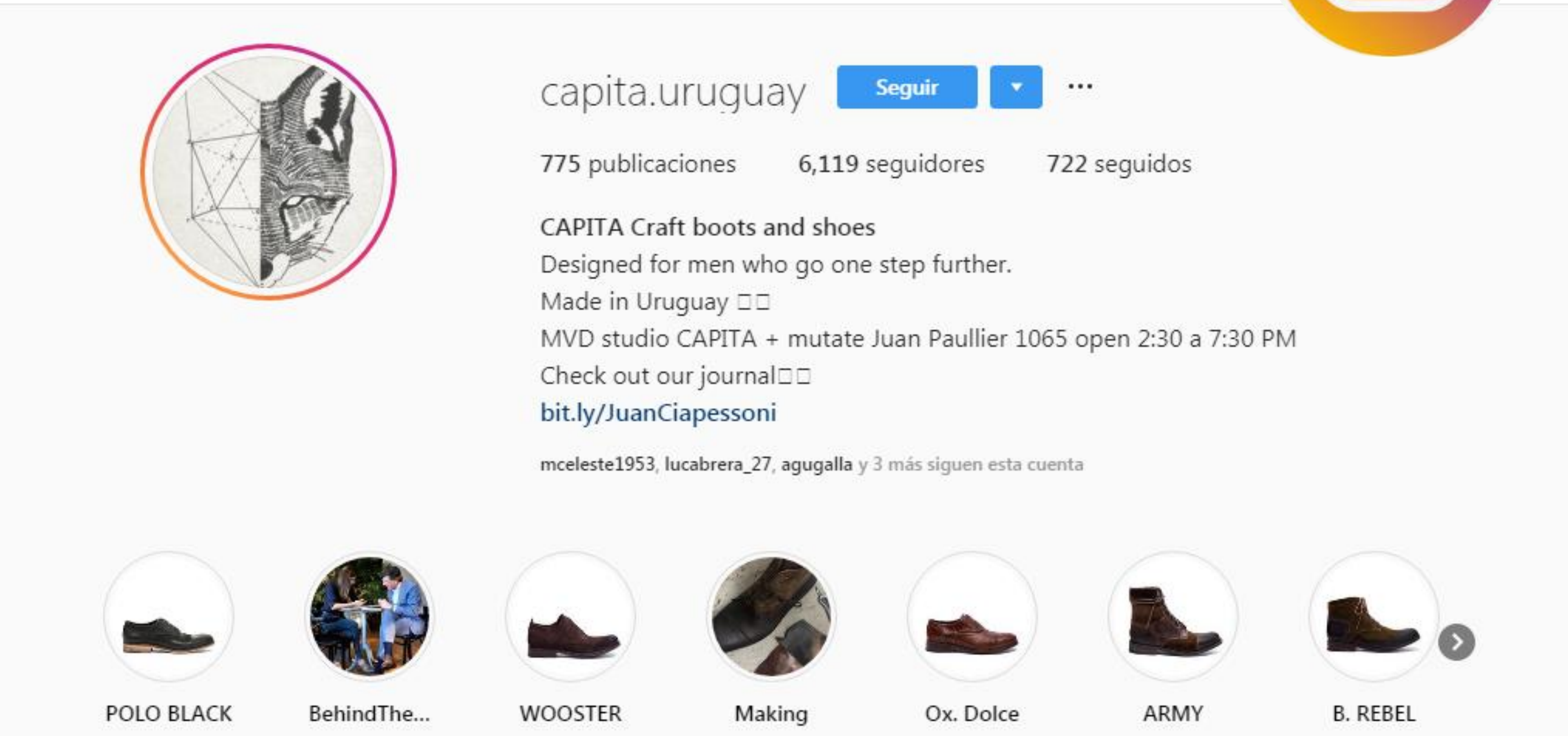
→ Ídem características que redes especificadas

→ Los perfiles de empresa son más accesibles en cuanto a inversión que FB

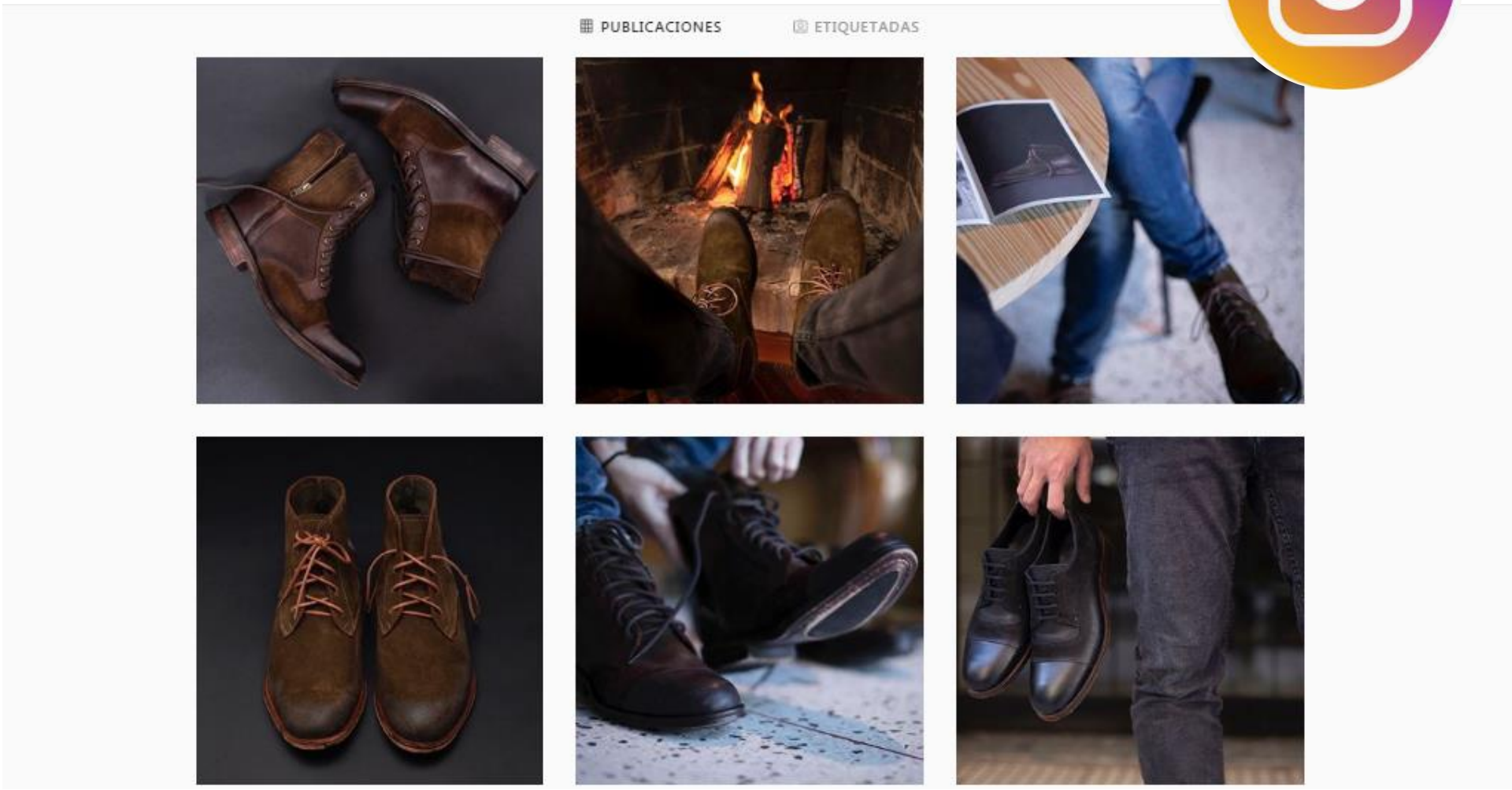
→ OJO: vs FB el código estético de lo publicado es 100% relevante

msudy consulting

# INSTAGRAM


capita.uruguay
Seguir
775 publicaciones
6,119 seguidores
722 seguidos
CAPITA Craft boots and shoes
Designed for men who go one step further.
Made in Uruguay
MVD studio CAPITA + mutate Juan Paullier 1065 open 2:30 a 7:30 PM
Check out our journal
bit.ly/JuanCiapessoni
mceleste1953, lucabrera_27, agugalla y 3 más siguen esta cuenta
POLO BLACK
BehindThe...
WOOSTER
Making
Ox. Dolce
ARMY
B. REBEL

# INSTAGRAM




msudy consulting

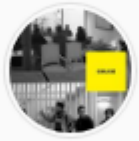
# INSTAGRAM

cruce_designgroup **Seguir** ···

30 publicaciones 339 seguidores 458 seguidos

CRUCE design group
We are a design studio specialized in developing attractive graphic solutions and strategic visual identity for packaging.
www.cruce.com.uy

MES DEL D...


ESTUDIO A...

msudy consulting

# INSTAGRAM

msudy consulting

# ¿POR QUÉ?

- Información más al alcance de empresas
- Reducir el riesgo
- Aumentar el TIR

msudy consulting

# GOOGLE DRIVE

→ 100% gratis

→ Solo con una casilla en Gmail

→ Permite almacenar en línea y trabajar en simultáneo con otros colaboradores. Además puedes almacenar, crear, modificar, compartir y acceder a documentos, archivos y carpetas de todo tipo. Contiene editores de documentos, hojas de cálculo, presentaciones, dibujos y formularios de Google. Se trata de documentos online alojados en la nube y que ofrecen funciones de colaboración en tiempo real.

msudy consulting

# GOOGLE FORMS

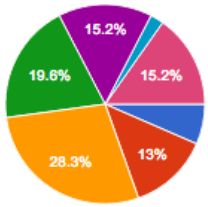
- → 100% gratis
- → Solo con una casilla en Gmail
- → Gráficas y digitalización de los datos autómatica

## 46 responses

View all responses  Publish analytics

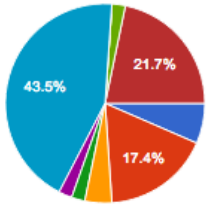
### Summary

**How much time do you spend on Facebook each day?**




| | | |
|---|---|---|
| Less than 30 minutes | 3 | 6.5% |
| 31-60 minutes | 6 | 13% |
| 1-2 hours | 13 | 28.3% |
| 2-3 hours | 9 | 19.6% |
| 3-4 hours | 7 | 15.2% |
| 4-5 hours | 1 | 2.2% |
| 5+ hours | 7 | 15.2% |

**What is the primary way that you manage your work?**




| | | |
|---|---|---|
| It's all in my head | 3 | 6.5% |
| Notebook | 8 | 17.4% |
| Sticky notes (physical paper) | 2 | 4.3% |
| Sticky notes (on the computer) | 1 | 2.2% |
| Word Document | 1 | 2.2% |
| To-do list software on computer | 20 | 43.5% |
| To-do list software on smartphone | 0 | 0% |
| I don't use a to-do list | 1 | 2.2% |
| Other | 10 | 21.7% |

msudy consulting

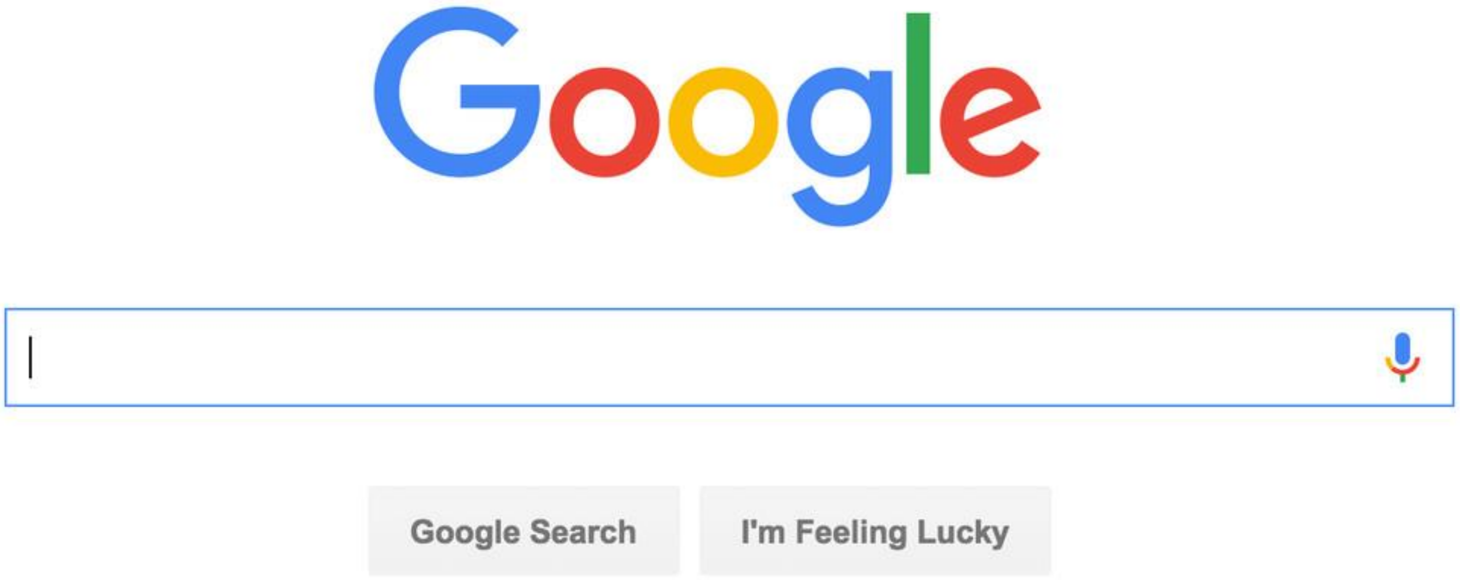
# CONOCER EL MERCADO: COMPETENCIA Y PROVEEDORES

Modelo de *benchmarks*

Explorar la competencia

Explorar proveedores/*partners* estratégicos

msudy consulting


Google
Google Search
I'm Feeling Lucky

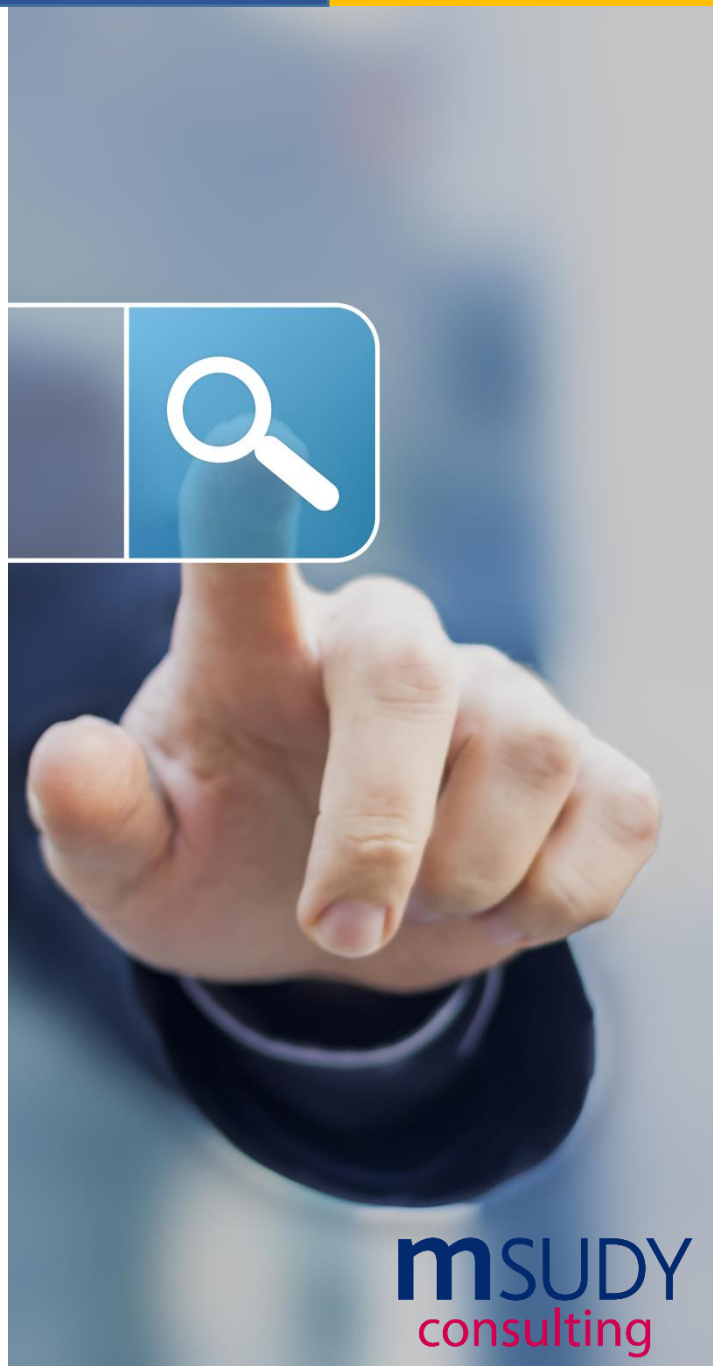
# Algunos tips para mejorar la búsqueda en Google

→ Utilización de “”

→ Siempre poner Uruguay

→ Segmentar en noticas y herramientas

→ Ver más afinadamente los resultados (fechas, lugares de publicación, etc.)



# GOOGLE ALERTS

→ Estar **informado**, saber sobre los contenidos y noticias nuevas que aparecen en la web.

→ Saber si **se habla de nosotros:** Imaginemos que tenemos una empresa o una web, con poner esos datos como key de alerta sabremos si en la red se habla de nosotros o se nos enlaza desde algún sitio.

# ¿Cómo configurar Google Alerts?

mSUDY consulting

# REDES SOCIALES

→ Research de opiniones de los potenciales o ya consumidores de una marca/línea

→ Qué y cómo llevan la comunicación la competencia o los benchmarks de una categoría o producto

msudy consulting

# DESK RESEARCH

Research de Información pública

- → Estudios de mercado
- → Encuestas de consumidores
- → Hábitos de consumo
- → Entre otros

mSUDY consulting

# ¿QUÉ BUSCAR?

→ Noticias
→ Publicaciones de artículos académicos
→ Publicaciones de encuestas/investigaciones
→ Publicaciones de ecnomía, ej. Situación de chacinados en Uruguay

msudy consulting

# NETWORKING

Construir y hacer crecer relaciones profesionales de ida y vuelta

msudy consulting

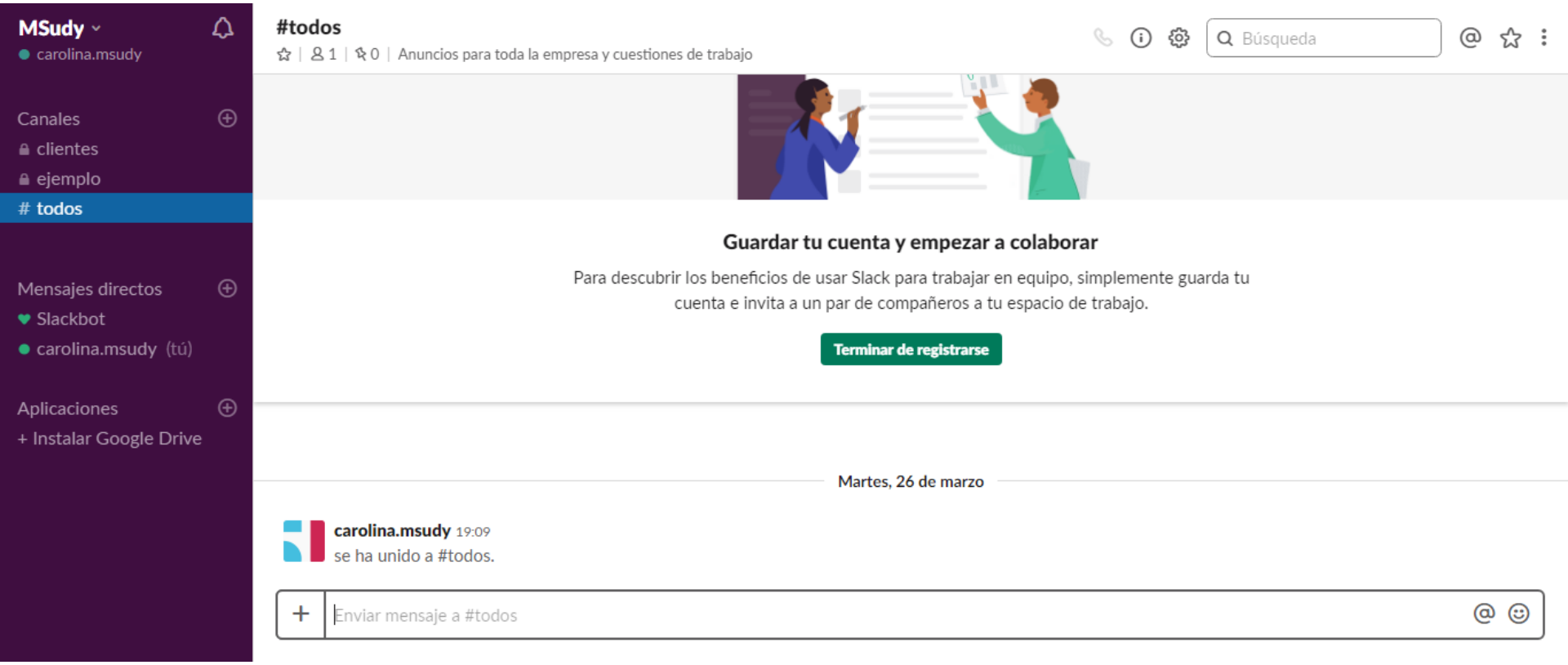
# SLACK

→ Es una herramienta de mensajería pensada para equipos. Al igual que otras opciones existentes permite crear grupos a los que accederán los diferentes miembros para poder estar comunicados todos, como si estuviesen en la misma oficina.

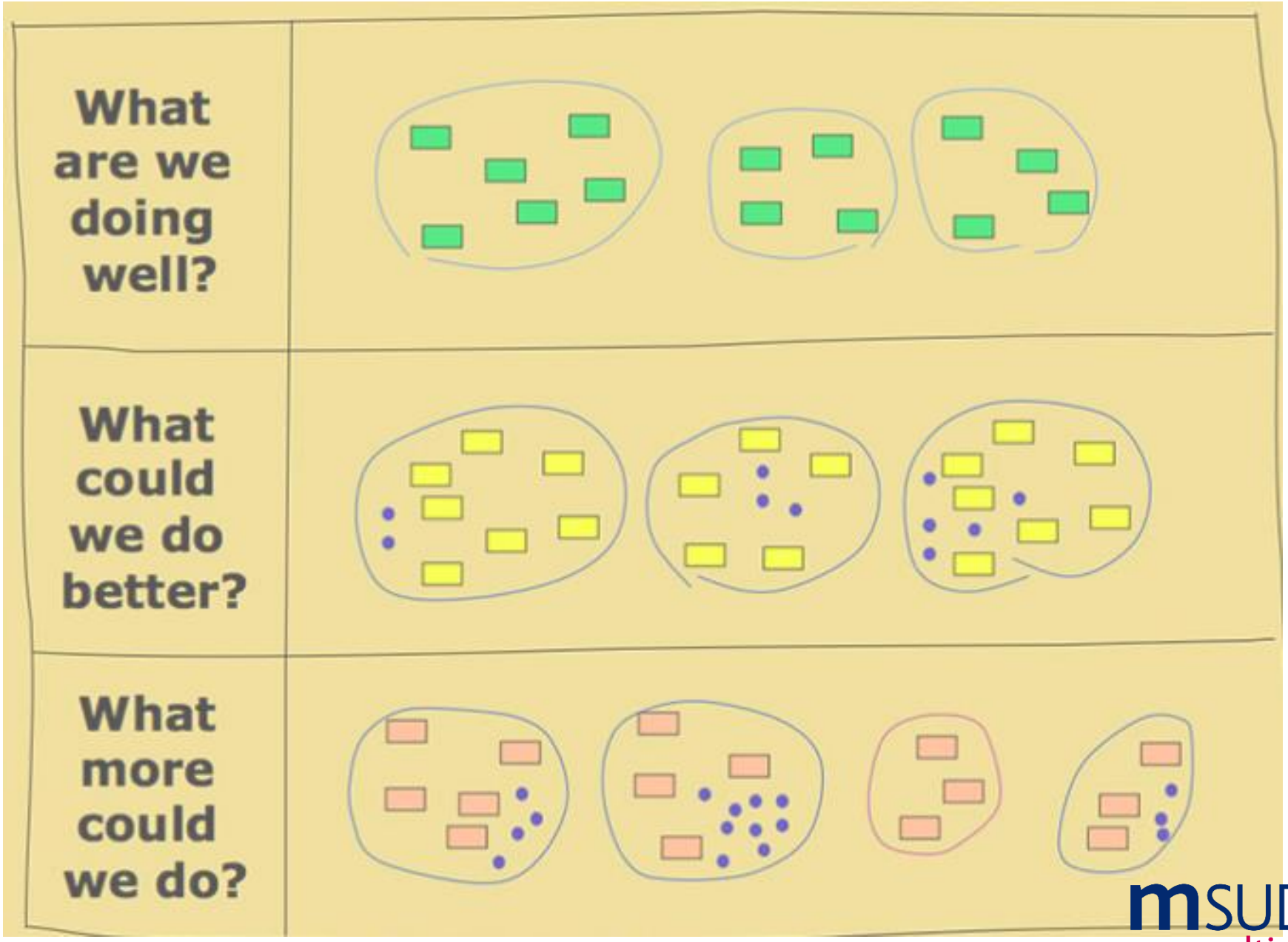
→ La gran ventaja es que permite crear canales, conversaciones y grupos distintos según la temática, y es un servicio configurable según necesidades de cada equipo.

msudy consulting

# SLACK




msudy consulting




mSUDY consulting

# ¡GRACIAS!

exportaciones@uruguayxxi.gub.uy

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

@uruguayxxi

FHE

Programa de Formación en Habilidades de Exportación

Uruguay XXI

PROMOCIÓN DE INVERSIONES, EXPORTACIONES E IMAGEN PAÍS