

helpen we bedrijven, bij de ontwikkeling van een regionale aanpak op maat: we organiseren een prospectiereis, regelen de agenda en contacten. Vaak reizen we mee, en nadien helpen we bij de analyse en follow-up.”

\\ **Verwar Uruguay niet met Paraguay: een pijnlijke fout** //

#### **In welke mate is de zakencultuur in Vlaanderen anders dan die in Uruguay?**

**Jimena Villar Bouchacourt:** “Weinig, Uruguay is eerder Europees in de omgang, ook in de zakenwereld. Een Vlaamse ondernemer zal amper verschillen zien met Zuid-Europese landen zoals Spanje of Italië. Wel wordt er veel waarde gehecht aan interpersoonlijke relaties en de

sociale context rond business. Ze houden van smalltalk en gaan niet meteen over tot zaken, dat komt onbeleefd over. Beleefd zijn, ook heel belangrijk: het stereotype van de naïeve, verblufte latino gaat hier niet op, integendeel: je kan nog heel wat van de Uruguayanen leren. En verwar Uruguay alsjeblieft niet met Paraguay, dat is ook een misser!”

GIS International is een e-procurement en sourcingbedrijf met hoofdzetel in Gent. Gespecialiseerd in het globale beheer van activiteiten als prijsaanvraag, inkoop, facturatie, kwaliteitscontrole en supplychainmanagement behartigt GIS International essentiële processen van multinationals. “Alles wat een klant zelf niet voldoende strategisch uitvoert, doen wij voor hem, goedkoper en beter!”, lacht CEO Marc Benmeridja. Sinds 5 jaar opereert GIS International ook vanuit Montevideo.

### **“Een eerste hoofdstuk van een succesverhaal in Uruguay”**

“5 jaar geleden kwam ik in contact met de Belgische ambassadeur in Uruguay. Ik luisterde aandachtig naar verhalen over zijn post en het land, want GIS broedde toen al op uitbreidingsplannen richting Latijns-Amerika. Hij stak de loftrumpet af over de politieke stabiliteit, het gezonde zakenklimaat en de hoge opleidingsgraad. Maar het was de focus op outsourcing en dienstverlening die ons ultiem kon verleiden.”

#### **Nieuwe wereld**

“Toen GIS een afdeling opende in Uruguay was het aanvankelijk de idee om er te opereren ten dienste van onze Europese activiteiten. Maar veel van onze klanten die naar Zuid-Amerika trekken vragen ons om hen te volgen. Geleidelijk verschoof de focus van onze activiteiten vanzelf mee naar de nieuwe wereld. We groeiden stevig en kochten een e-procurementbedrijf in São Paulo (Brazilië) op, en vorig jaar openden we een vestiging in Mexico. We onderhouden uitstekende relaties met de zakenwereld in de hele regio.”

#### **Uitwisseling**

“De grootste troeven van Uruguay zijn de uitstekende talenkennis, de hoge opleidingsgraad en hun sterke affiniteit met Europa. Uruguay is een beetje zoals België: een klein land tussen grote burens, beïnvloed door verschillende culturen. Dat brengt een sterk aanpassingsvermogen met zich mee. Soms reizen onze Uruguayaanse medewerkers af naar Gent om er opleiding te volgen, maar ook de omgekeerde beweging vindt plaats: Belgen trekken naar Montevideo om er inspiratie te putten uit de alternatieve manier van werken.”

#### **Korte lijnen**

“Uruguay is een echt groeiland. De politieke wereld is er zeer aanspreekbaar, om het lokale zakenklimaat er zo gezond en open mogelijk te houden. Zit je met een vraag voor een bepaald ministerie, dan nodig je de minister uit om samen een croissant te eten. Dat is wel wat bizar: Uruguay is een vrij socialistisch land, maar vaart een resoluut liberale koers.”

#### **Zenuwstelsel**

“Ons kantoor in Uruguay is niet langer een administratieve ondersteuningsdienst voor onze Gentse en Europese activiteiten. Montevideo is uitgegroeid uit tot het centrale zenuwstelsel van onze groeiende operaties in Latijns-Amerika. De GIS-afdeling in Montevideo telt vandaag 25 medewerkers, maar zal blijven groeien ten dienste van de opkomende business in de regio. We schrijven aan een eerste hoofdstuk van wat nu al een succesverhaal is!”

\\ **De politieke autoriteiten in Uruguay zijn zeer aanspreekbaar. Zit je met een vraag voor een bepaald ministerie, dan kan je de minister uitnodigen voor een ontbijtmeeting** //