



Raimon Serrahima Formosa

Consultoría y Formación

Dirección financiera de la empresa

raimon.serrahima.com

www.serrahima.com

Profesor en:

BES laSalle

Business Engineering School

Universitat Ramon Llull

UOC

Universitat Oberta de Catalunya

INSTITUTO INTERNACIONAL DE POSGRADO

Miembro de:

aeca **ACCID**

Internacionalización on-line.



Este post es consecuencia de un comentario hecho por un lector del blog. ¡Gracias!

Las microempresas tenemos algunas dificultades añadidas respecto de las pymes.

...sin embargo también disponemos de ventajas. Una de ellas es la mayor facilidad para la internacionalización.

Las microempresas tienen una capacidad de adaptación y/o transformación espectacular. Hoy pueden ser sustancialmente diferentes a como eran ayer. Y no es

una exageración.

Por definición disponen de poco personal (menos de 10 personas) por lo que no pueden acudir “personalmente” a demasiados mercados.

Pero fácilmente pueden poner en marcha un comercio on-line. Requiere una pequeña inversión al alcance de cualquiera y abre grandes posibilidades. Para llegar a todos los mercados únicamente se requiere una web en varios idiomas.

Si vendemos mercancías se requiere también una buena logística.

Si ofrecemos servicios profesionales, por ejemplo consultor empresarial en el área de gestión económica y financiera de la empresa, los requerimientos serán dominio del idioma/s y ciertos recursos de software que a menudo son gratuitos. Por ejemplo, skype, google chat (y/o hangout) y similares.

Es innegable que una sucursal en internet (tienda on-line) permite ampliar el mercado hasta límites insospechados.

Si gerencia Usted una micropyme, ¿Se ha planteado la posibilidad de aumentar su mercado posicionándose “on-line”?

“Bajemos” ahora a una dimensión más asumible. Todos sabemos que lo desconocido causa aprensión. De acuerdo, inicie su sucursal on-line dirigiéndose al mercado cercano que

Raimon Serrahima Formosa
raimon.serrahima.com

Dirección financiera de la empresa www.serrahima.com



Licencia Creative Commons: Reconocimiento - NoComercial - CompartirIgual (by-nc-sa): Debe reconocerse la autoría. No se permite un uso comercial de la obra original ni de las posibles obras derivadas, la distribución de las cuales se debe hacer con una licencia igual a la que regula la obra original.



Raimon Serrahima Formosa

Consultoría y Formación

Dirección financiera de la empresa

raimon.serrahima.com

www.serrahima.com

Profesor en:

BES laSalle
Business
Engineering
School

UOC Universitat Oberta
de Catalunya
INSTITUTO INTERNACIONAL DE POSGRADO

Miembro de:

aeca ACCID

ya [casi] conoce. Si está usted habituado a trabajar “sólo” en su ciudad, su web le permitirá “ir” primero a cercanías, más tarde a toda la provincia, después por el país. Poco a poco y sin prisas, así irá abriendo nuevo mercado y recuperando esas ventas que ha perdido en los últimos años.

Y, perdone la mala noticia, si no lo hace, su competencia si lo hará y Usted llegará tarde.

Por ejemplo, ¿sabía Usted que skype nació en 2003? ¿Y que en 2006 ya tenía más de 100 millones de usuarios? Si, cuando contaba 2'5 años ya disponía de 100 millones de usuarios. “Quien da primero da dos veces”

En resumen, hay que salir a buscar nuevos mercados. Y cuanto antes mejor. La competencia ya lo está haciendo.

Saludos

Raimon

Ultima revisión: 25 de junio de 2012.

Raimon Serrahima Formosa Dirección financiera de la empresa www.serrahima.com
raimon.serrahima.com



Licencia Creative Commons: Reconocimiento - NoComercial - CompartirIgual (by-nc-sa): Debe reconocerse la autoría. No se permite un uso comercial de la obra original ni de las posibles obras derivadas, la distribución de las cuales se debe hacer con una licencia igual a la que regula la obra original.