

Cómo saber si es momento de expandir internacionalmente tu empresa

Recopilado por Amalia Beltrán

¿Tu negocio sobreviviría en un mercado global? ¿Podrías adaptarte a una cultura extranjera? ¿Es el momento adecuado?

Tal vez, en alguna ocasión, haya pasado por tu mente la idea de atravesar fronteras con tu negocio. Sin embargo, las dudas al respecto no te permiten tomar una decisión. Puede ser que te sientas confundido y con razón! Es mucho lo que está en juego si decides dar el salto a aguas internacionales. Por ello no lo debes tomar a la ligera. Las primeras preguntas que deberías hacerte son: ¿Tu negocio sobreviviría en un mercado global? ¿Podrías adaptarte a una cultura extranjera? ¿Es el momento adecuado? El análisis que debes realizar antes de tomar una decisión no es sencillo, pero con la ayuda de la información que aquí te presentamos podrás tener

más claridad de cuál es el rumbo que requieres seguir. Lo más importante antes de comenzar es llevar a cabo una evaluación de tu negocio actual. Si tu empresa no es comercialmente exitosa o financieramente estable, tu expansión en el extranjero podría ser verdaderamente difícil. Te compartimos estos cuatro elementos clave para que la evalúes:

¿Cuál es tu posición en el mercado local?

Para saber en qué posición te encuentras en el mercado local, responde las siguientes preguntas:

¿Está tu negocio donde esperabas que estuviera en este punto en el tiempo?
¿Dónde estás en relación a tus competidores?
¿Es tu negocio rentable y está mostrando signos de progreso?
Si tu negocio no está en donde esperabas, entonces es momento de dar un paso atrás y regresar para averiguar cómo llegar a donde quisieras estar. Si tu negocio sí está en donde te habías planteado, entonces tienes un punto a tu favor.

¿Cómo están tus finanzas?

No estarías listo para entrar a un nuevo mercado sin asegurarte de que cuentas con los fondos necesarios para respaldarlo. Tu marca en el extranjero requerirá de una gran cantidad de dinero, un flujo de caja adecuado para construirla y probablemente sólo regresará una

pequeña cantidad de rendimiento dentro de los primeros seis meses. Esto significa que tu negocio actual será un sistema de soporte durante la expansión, por lo que asegurarse de que se encuentre en un buen estado financiero es vital. Si aún no lo has hecho, debes contratar a un contador para ver tus ingresos generales, ganancias, costos de salida y otros gastos para determinar si estás en una buena posición para la expansión global. Un contador también podrá determinar cuánto puedes invertir en tu nuevo negocio mientras mantienes tu negocio actual a flote.

¿Tienes la capacidad?

¿Has considerado cuánto tiempo y energía está involucrada en una expansión global? En otras palabras, no subestimes la cantidad de tiempo que necesitarás para invertir en un nuevo

