

CAI, la apuesta para internacionalizar una empresa

La Capacidad de Acción Inmediata (CAI) se relaciona con la aptitud de una empresa para reaccionar ante situaciones impredecibles y dar respuesta a las necesidades del nuevo mercado en el tiempo oportuno. La multinacional española Konecta combina su CAI con otros factores como son: el conocimiento de mercado, la innovación tecnológica, la diversificación de clientes y productos y la capacidad operativa, todos ellos necesarios para llevar sus servicios a cualquier país del mundo

El punto de partida para diseñar una estrategia de internacionalización se encuentra en analizar la adherencia de la compañía al nuevo mercado en el que se busca entrar y estudiar qué regiones son las más adecuadas para los productos o servicios que la empresa ya ofrece. Además, se debe tener en cuenta el grado de Capacidad de Acción Inmediata (CAI) que posee la compañía antes de poner en marcha un proyecto de esta envergadura.

El concepto CAI se relaciona con la aptitud de un negocio (y los recursos con los que cuenta) para reaccionar ante situaciones impredecibles. Tener una buena Capacidad de Acción Inmediata implica saber responder ante las necesidades del mercado y poder intervenir correctamente. Para Konecta -empresa multinacional que brinda soluciones de Customer Experience en todo el mundo a más de 500 clientes a través de sus más de 130.000 colaboradores- esta cualidad es primordial, ya que una de sus prioridades es desplegar toda su capacidad comercial y operativa en el mercado internacional.

Para la compañía, es fundamental mantener el crecimiento orgánico a nivel global, avanzando en su plan de diversificación y expansión. Para Alejandra García Sposto, directora de Nearshore y Marketing de Konecta, "la diferencia entre el éxito y el fracaso de una estrategia de internacionalización radica en el componente de acción. Por ello, siempre trabajamos en cada proyecto que acometemos con el objetivo de aumentar nuestro CAI, sumando nuestro conocimiento y experiencia con el fin de garantizar a los clientes, de cualquier sector y dimensión, llevar sus servicios a cualquier país del mundo".

Lo más importante para dotar de viabilidad un proyecto de internacionalización es contar con una sólida y acorde estructura económica, que permita tener un CAI favorable. Consciente de ello, Konecta acumula la experiencia y el músculo financiero que le permiten acompañar a sus clientes como un socio solvente, fiable y flexible en sus estrategias de desarrollo tanto en el mercado nacional como en el internacional. Su éxito radica en contar con los recursos esenciales, entre los que destaca: el conocimiento de mercado, la innovación tecnológica, la diversificación de clientes y productos y la capacidad operativa necesarios para llevar sus servicios a cualquier país del mundo.

Otra pieza clave necesaria para que un negocio tenga una alta Capacidad de Acción Inmediata es el talento humano. En el caso de Konecta, la compañía logra el alcance mundial gracias a su equipo multicultural y multilingüe, adaptándose a cada país, cultura y zona horaria; una gran ventaja competitiva en una industria en la que prima la especialización. De esta manera, logran exportar todo su conocimiento y experiencia a aquellos países en los que tienen presencia, generando nuevas oportunidades de empleo e implantando tecnología avanzada.

Datos de contacto:

Lucía Durán

Trescom

638622084

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Internacional](#) [Nacional](#) [Sociedad](#) [Madrid](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#) [Formación profesional](#) [Actualidad](#) [Empresarial](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>