

L'e-comerç, una oportunitat de negoci internacional des d'Andorra

Durant el 18è Esmorzar d'Innovació, l'e-comerç es va presentar al centenar d'assistents com una altra via que tenen els negocis per diversificar l'activitat de manera complementària, augmentar la xifra de negoci -o mantenir-la en la conjuntura actual- i abastar nous mercats i clients. És a dir, un negoci en sí dintre de la mateixa empresa.

La ponència principal va anar a càrrec de l'expert Jean-Paul Crenn, membre fundador i assessor de [CIRVAD](#), associació que agrupa les empreses d'e-comerç de la regió Migdia-Pirineus. Durant la seva intervenció, va remarcar un projecte de creació d'un comerç virtual s'ha de considerar un **negoci** i, com a tal, els promotors han de preveure una inversió, un pla de negoci "realista", una dedicació exclusiva, un personal, una logística, i una presència a Internet que s'ha de realitzar de manera especialitzada. Crenn va puntualitzar que els resultats arriben molt més aviat que en un negoci. Finalment, va enumerar una sèrie d'errors que es cometien a l'engegar els e-business com ara voler innovar massa, adoptar grans tecnologies, fer una pàgina web senzilla, entre altres aspectes que [podeu consultar a la presentació](#).

El màrqueting. Jean-Paul Crenn va subratllar aquest concepte diverses vegades al centenar d'assistents per destacar la seva importància en un negoci virtual a l'hora de captar clients en els diferents mercats. Com a exemples, va citar l'AdSense de Google, màrqueting directe a través de correus electrònics i les estratègies per aconseguir un bon posicionament als buscadors (SEO), entre d'altres.

De la seva banda, Raül Bartolí, sotsdirector de Comerç Exterior del Servei de Duana del Govern d'Andorra, va explicar les millores a nivell de procediments de tràmits com ara la declaració simplificada a través d'Internet, entre altres. En qüestions de fiscalitat lligades a la venda per Internet, Bartolí va indicar que el Govern retornava el 95% dels impostos de l'IAC i de l'IMI sobre les mercaderies que s'exportin com a productes d'e-comerç. Per més informació, podeu consultar la web del Servei de Duana o trucar a la seves oficines.

Finalment, Domènec Borra va exposar el cas de la divisió d'e-comerç de l'empresa de venda d'accessoris del món de la moto Daytona 2000 SL. En quatre anys d'activitat, la divisió d'e-business ha contractat diverses empreses, factura una vintena de paquets diaris i representa un puntal en volum de vendes per al companyia. Borra va manifestar la seva satisfacció pel creixement anual del negoci virtual ide les expectatives de futur a Andorra.

Una de les empreses assistents ha escrit text explicatiu sobre l'Esmorzar en el seu blog, que us recomanem. <http://blog.myp.ad>

Attachment

Size

[E-Commerce Vendre Plus_Cirvad.pdf](#) 1.62 MB