

## EXPORTAR

Tots ens atrevim, en els moments actuals, a proposar l'exportació com a una de les solucions per a sortir de la greu crisi en que estem immersos, i segurament és cert que si volem mantenir els nivells d'activitat mínims que ens permetin la supervivència, hem d'enfrontar, com més aviat millor, aquesta decisió.

Però aquesta no és una decisió qualsevol. També cal saber-ho.

**Exportar és una decisió estratègica:** Decidim orientar el nostre negoci a un nou mercat, sens dubte més gran, però també més llunyà, probablement menys comprensiu i segurament més estricte i rigorós que el mercat domèstic actual al que estem acostumats. Tot un repte que cal assumir.

Una anàlisi rigorosa de l'abast que pot representar aquesta decisió ens ajudarà a planejar-la amb la formalitat i el rigor que ens assegurï l'èxit en el projecte.

Avaluem bé la nostra oferta. Quina és la nostra oferta ? En què ens diferenciem dels competidors ? Quines són les nostres fortalezes ? Configuren una proposta que els nous mercats apreciaran ? Es mantindran aquestes nostres fortalezes en la distància i en la dificultat de comunicació ? Quines són les nostres debilitats ? Com es veuen afectades aquestes debilitats per la distància i per la dificultat de comunicació ?

Proposem un mercat objectiu. A quins països i mercats pot tenir millor entrada la nostra oferta ? Quins mercats apreciaran millor les nostres



fortaleses ? Quines peculiaritats pot esperar el nou mercat ? Podem adaptar-nos-hi amb agilitat ?

Definim els canals de comercialització. Busquem els millors partners (importador, comercial . . . ) , incorporem el millor equip (possible). Ara és un bon moment per a trobar col·laboradors ben qualificats.

Procurem-nos informació estratègica del nou mercat i dels seus hàbits i usos . . . adaptem-nos !

I, sobretot, atrevim-nos, siguem ambiciosos, somniem una mica i tinguem confiança en nosaltres mateixos !

Ripoll, Desembre 2.011

Eudald Castells Martí

President de la Unió Intersectorial Empresarial del Ripollès (UIER)