

Estratègia: Replantejar-nos l'activitat exportadora en el 2020

Amb els esdeveniments viscuts els últims mesos, haurem de variar les estratègies i accions internacionals per assolir o apropar-nos als objectius fixats a l'inici de 2020. Les fronteres de molts països romanen encara tancades i en altres, s'imposa una quarantena de 14 dies, la qual cosa és un inconvenient important a l'hora de plantejar-se un viatge de negocis. Resulta també força probable que els bitllets d'avió encareixin els seus preus degut a les noves normes sanitàries.

Pel que fa els mercats en els quals l'empresa ja és present i activa, cal establir trobades regulars online amb el personal comercial en destí, tant si és propi com si es tracta d'agents comercials independents o distribuïdors. Dediqueu temps per conversar en profunditat amb aquests col·laboradors, perquè és força probable que les angoixes viscudes en el seu mercat siguin similars a les viscudes en el nostre. La comunicació en circumstàncies difícils ajuda a fidelitzar els contactes comercials.

És important que el vostre personal expatriat o els vostres "partners" comercials a l'estranger se sentin part integrant de la organització de l'empresa. En períodes de dificultats cal reforçar els lligams, i en general, els equips acaben molt més cohesionats quan han compartit i superat una situació de dificultat.

Assegureu-vos de bé comprendre la nova realitat dels vostres mercats internacionals. El món dels negocis no serà ja del tot igual d'aquí endavant. Els que assoliran aquesta comprensió hauran aconseguit adaptar-se a les noves pràctiques ràpidament. És important, doncs, obtenir informació de qualitat i variar substancialment les fonts d'informació per obtenir una perspectiva de la situació que correspongui a la realitat.

Establiu, amb el vostre equip internacional, un pla de treball amb objectius precisos. Cal mantenir una cadència i mantenir-los ocupats en noves tasques si les que eren fins ara habituals són més difícils o impossibles de realitzar. Assegureu-vos que aquest pla us permeti comunicar directament amb els vostres principals clients per poder tranquil·litzar-los pel que fa la situació de la vostra empresa, la garantia del subministrament i transmetre la seguretat comercial que necessiten.

Pot resultar, en certs casos, prematur el plantejar-se l'obertura de nous mercats en els propers mesos, però ara és el moment adequat per preparar el terreny: dur a terme recerques d'informació sobre els nous mercats objectiu, aprendre el seu funcionament, comunicar amb les persones claus identificades, enfortir la vostra estratègia on-line... Quan la situació ho permeti estareu preparats per visitar els nous contactes comercials identificats en el país i avançar ràpidament en la introducció dels vostres productes.

Cristina Danón

Assessora en Comerç Internacional de CECOT