

LA MICROEMPRESA I EXPORTACIÓ (una tasca fàcil amb un bon assessorament)

De les més de 500.000 empreses que hi havia a Catalunya l'any 2003 el 99.85% eren PYMES i el 93.28% eren microempreses, és a dir, empreses amb menys de 10 assalariats, d'aquestes el 52% eren professionals autònoms, empreses sense cap treballador.

Els principals elements que tenen en contra les microempreses a l'hora d'exportar són, sobretot, la dificultat en l'accés a la informació i a un assessorament apropiat que els permeti definir les estratègies adequades en els mercats internacionals (definició de països objectius, canals de distribució, polítiques de preus i de promoció, etc.). Així com, la manca de mentalitat exportadora, la dificultat per assumir riscos, la manca de recursos financers adequats i la manca de recursos humans amb la formació adequada per treballar en aquests mercats.

Tot i ser petites, aquestes companyies s'esforcen dia a dia per millorar i no tot són inconvenients a l'hora d'exportar, sinó que aquestes microempreses ofereixen avantatges com la capacitat d'especialització i la gran flexibilitat, que les fan competitives enfront les grans empreses.

Aquesta situació empresarial catalana juntament amb el coneixement per part del COPCA que la iniciació a l'exportació és laboriosa, i sobretot per a les microempreses, va portar l'any 2001, al CONSORCI DE PROMOCIÓ COMERCIAL DE CATALUNYA (COPCA), adscrit al Departament de Comerç, Turisme i Consum de la Generalitat de Catalunya, a posar en marxa un programa per ensenyar als

microempresaris com exportar amb èxit. Un programa d'un any de durada, amb un assessorament flexible que s'adapta a les necessitats de cadascú.

Aquest programa de la Microempresa consta de dues fases, un diagnòstic (o anàlisi de necessitats) i el programa d'un any d'assessorament (comptant amb les figures d'un assessor i d'un col·laborador) en què es treballa el Pla de Promoció Internacional (pla on es defineixen les estratègies a curt, mig i llarg termini de l'empresa als mercats internacionals).

A la segona fase intervé l'assessor. La seva tasca és preparar l'empresa per iniciar l'exportació, orientar el col·laborador (jove amb formació en comerç internacional que es responsabilitza, a temps parcial, de les tasques derivades del procés d'assessorament) en l'anàlisi i selecció de mercats i donar resposta als dubtes que vagin sorgint durant la preparació del pla de promoció internacional de l'empresa. L'assessor és un expert en Comerç Exterior, té coneixements d'organització i gestió d'empreses i experiència pràctica en l'empresa.

El programa té com a objectius adaptar la mentalitat d'aquestes empreses incorporant l'element de la internacionalització en el dia a dia, transferir les eines de gestió i de comerç internacional que serveixin a l'empresa per sortir a l'exterior, aconseguir que aquesta accedeixi a les primeres fases del procés exportador i ensenyar a l'empresari a dissenyar la seva pròpia estratègia d'actuació en els diferents mercats.

El programa de la Microempresa es caracteritza per l'elevat grau d'orientació comercial, la compatibilitat en el dia a dia de l'empresa i per l'assessorament com a eix central del programa.

Els resultats obtinguts pel programa en aquests anys han estat espectaculars aconseguint un augment de les vendes i de les exportacions de les empreses participants d'un 25% durant l'any de durada del programa. Pel que fa a les exportacions a l'inici del programa el 53% de les empreses no exportaven res, i al final del mateix aquest percentatge era de només un 24%, moltes d'elles però ja tenien nomenats distribuïdors o agents en alguns dels mercats externs investigats.

Aquests resultats positius juntament amb una experiència de més de tres anys ens encoratgen a continuar oferint el nostre programa de la Microempresa a tots aquells empresaris petits o mitjans que vulguin iniciar-se en l'exportació amb la certesa que els podrem ajudar en aquesta tasca.

Les persones que vulguin ampliar o clarificar aquesta informació es poden dirigir al CONSORCI DE PROMOCIÓ COMERCIAL DE CATALUNYA (COPCA), Àrea d'Iniciació a l'Exportació, tel 934849639, fax. 934849666 o be al correu electrònic nex@copca.com

Àrea d'Iniciació a L'exportació

COPCA