

# Qué me importa que se importe

Se queja el productor para la exportación: los precios apenas compensan los costes. Se queja el productor local para su mercado local: las importaciones derrumban los precios. Traduciendo sus lenguajes, la misma queja: no estamos ganando dinero.

## El eslabón más débil

Curiosamente el eslabón más débil de esta cadena quejumbrosa es el fuerte y poderoso productor para la exportación. Para encarar la exportación ha debido diseñar estructuras de producción y distribución gigantes y pesadas.

El productor local para su mercado local, por el contrario, está relativamente bien colocado para poder cambiar con dinamismo y suficiente velocidad, para «enamorar» a su mercado con una nueva flor, un nuevo verde, una nueva planta, una nueva variedad, una nueva presentación. El productor local para su mercado local, que sepa contactar rápidamente con las reacciones de su mercado, puede sentenciar su «¡qué me importa que se importe!», eludiendo el enfrentarse con la flor de importación.

## Conocer el mercado, responder al mercado

El productor local que produce para su mercado local debe conocer muy bien su mercado. En comparación con el productor ajeno, está en una situación de privilegio: puede escuchar hoy a su consumidor y responder mañana a sus exigencias.

Es justamente en el «capricho» del consumidor donde el productor local tiene su mercado. Son justamente estos «caprichos» del consumidor los que el productor lejano no puede satisfacer, o al menos no rápidamente.

**No son tiempos más difíciles que otros. Hasta puede que sean tiempos en los que al haber tanta competencia, sean por ello más fáciles de enfrentar.**

## En defensa del productor-exportador

También el productor para la exportación se merece una lanza rota a su favor. El productor-exportador debe tener siempre presente que su negocio se asienta sobre cinco pilares: mano de obra barata, energía barata, flete barato, moneda de cambio favorable, poca oferta internacional de sus competidores.

El productor para la exportación no puede cerrar los ojos y el entendimiento de que toda inestabilidad desfavorable de cualquiera de dichos pilares, puede hacer tambalear peligrosamente su negocio. Por lo tanto ha de saber dimensionar su

**Se impone, el análisis de la incidencia en los costes de producción y distribución y crecer, detenerse o incluso retroceder en la dimensión de la empresa de forma tal que toda inestabilidad sea campeable sin poner en peligro la supervivencia de la empresa.**

empresa de manera tal que los golpes a recibir por inestabilidad sean posibles de absorber lo menos traumáticamente posible. Se impone, pues, el análisis de la incidencia en los costes de producción y distribución de los cinco factores antes enunciados, y crecer, detenerse o incluso retroceder en la dimensión de la empresa de forma tal que toda inestabilidad sea campeable sin poner en peligro la supervivencia de la empresa.

## Las zapatillas bien puestas y el oso

No son tiempos mucho más difíciles que otros. Es más, hasta puede que sean tiempos en los que al haber tanta competencia, a veces dormida, a veces demasiado confiada, a veces bastante desmoralizada, sean por ello más fáciles de enfrentar.

Sin bien «enfrentar» no sea precisamente la palabra adecuada: cuentan de un japonés y un americano que se adentran en un bosque. De pronto se les aparece un furibundo y hambriento oso en agresiva actitud. Contra todo lo imaginable, el japonés que llevaba un pequeño bolso, saca del mismo un par de zapatillas «high-tech», y muy lenta y parsimoniosamente se sienta al suelo, se quita los zapatos, y se calza tranquilamente una a una las zapatillas, el americano, ya muy nervioso e impaciente, no aguanta más y le incrimina: «¿Acaso piensas que calzándote zapatillas vas a correr más rápido que el oso?». El japonés, siempre tranquilo y despreocupado, le responde: «¡No!, ¡Yo solamente tengo que correr más rápido que tú!».

CLAUDIO LIJALAD

# Breves

**SEMILLAS  
ORNAMENTALES.  
SU SEDE CENTRAL:**

**En Alemania:**

**Bennary**

Fax +49-5541 70 09 20

**En Bélgica:**

**Pan American Seed**

**En Dinamarca:**

**Daehnfeldt**

Fax +45-66 17 62 78

**En EEUU:**

**Bodger**

Fax. +1-818 442 4100

**Goldsmith**

Fax +1-408 848 5429

Waller Flowerseed Co.

Fax. +1-805 343 5585

**En España:**

**Intersemillas**

Fax +34-(9)6-153 3250

**En Francia:**

**Clause**

Fax +33-1 608 44 573

**Elidia**

Fax +33-75 573 494

**En Holanda:**

**Roya Sluis**

Fax +31-2280 13969

**Sluis & Groot**

Fax +31-2280 66312

**En Japón:**

**Sakata**

Fax +81-45 715 2112

**Takii & Co. Ltd.**

Fax +81-75 365 5585