

foc i lloc

Aplanar el camí al comerç andorrà

Avui dia els estocs són a les furgonetes de transport urgent

DELFI ROCA



Vivim en un país turístic amb dos atractius principals: els paisatges naturals i l'àmplia oferta comercial.

Amb els vuit milions de visitants anyals actuals hauríem de ser capaços de millorar i enfortir ambdós atractius per fer-los durar.

Les nostres muntanyes no generen cap factura per poder-les contemplar; si som prou respectuosos les podrem entregar a les properes generacions com a font de prosperitat, en tots els àmbits.

En canvi, o aplanem aviat el camí del comerç, facilitant l'activitat comercial i eliminant moltes de les traves burocràtiques actuals, o, com si fos la gallina dels ous d'or, acabarem matant-la entre tots.

Per passar de despatxar mercaderies a vendre-les, el sector ha invertit molt en formació, reformes i promoció, alhora que s'ha especialitzat per sectors, fins a transformar els típics basars en comerços que fan goig.

Avui dia, la relació entre proveïdor i detallista està basada principalment en petites comandes servides instantàniament, fent que els estocs estiguin a les furgonetes de transport urgent.

Perquè aquest sistema fun-

cioni també a Andorra és urgent que la nostra reglamentació administrativa i duanera sigui més àgil i faciliti aquesta forma de relació comercial.

Assumint que la nostra competència es troba frontera enllà, el nostre objectiu ha de ser la fidelització del client, no l'explotació del passavolant. Un servei postvenda impecable és un dels factors que ens ajudaran a aconseguir-ho.

Ara bé, en la majoria de casos aquest servei l'efectua el fabricant, i cal tramitar l'enviament i el retorn a Andorra de la mercaderia, fet que representa una carrera insalvable d'obstacles per als comerciants.

En una societat global que funciona en xarxa, on les relacions comercials són digitals i la logística de distribució és tan ajustada, Andorra continua desconnectada de la resta del món i no pot competir en igualtat de condicions amb els seus col·legues europeus, que gaudeixen per exemple de FEDEX, UPS, serveis d'entrega en 24 hores i sistemes de pagament no convencionals com PayPal.

Només posant-hi remei podrem ser el país eficient i competitiu que anhelem.