

Ferias y exposiciones, mercados ambulantes modernos

● Qué se puede esperar de la participación como expositor en ferias internacionales? Ahora que ha habido un crecimiento mundial de ferias y exposiciones en las que la promoción de pescados y mariscos es factible, esta es la pregunta que se hacen miles de comerciantes, distribuidores y detallistas de este ramo.

Estoy convencido, sin embargo, que para la mayoría de los participantes sus expectativas de las ferias y exposiciones sobrepasa la realidad, y viene entonces, consecuentemente, el desánimo y la decepción. Para muchos es la primera vez que participan en una feria de este tipo. En suma, no están preparados, ni económicamente, pues están haciendo un máximo esfuerzo financiero para asistir, ni comercialmente, subexplotan la feria al exhibir pobremente sus productos y servicios, y terminan por hacer un papel mediocre y sin más trascendencia que las preguntas de un perdido y curioso visitante que igual cuestiona al exhibidor de al lado que al de enfrente, sin el ánimo de comprar absolutamente nada en realidad.

Con este escenario, la respuesta a la pregunta con que empezamos este artículo es por sentido común –nada-. Y como experiencia vivida, se puede suponer que no vale la pena asistir nunca y a ninguna feria porque es al final, perder el tiempo y el dinero.

La verdad es que no hay decisiones buenas ni decisiones malas. Las decisiones las hacemos buenas o malas nosotros mismos. Si decidimos asistir a una feria internacional a exponer nuestros productos y servicios sin un sustento financiero para tal efecto, puede ser que la decisión al final hubiera sido mala. Pero si decidimos asistir a la feria como expositores, y contamos con todo un plan que contempla la parte financiera y logística del personal y las muestras de los productos y servicios, edecanes, degustaciones, refrigeradores, materia prima, etcétera, la decisión de haber asistido y los resultados obtenidos pueden cambiar positivamente hasta el rumbo de nuestro negocio.

Las ferias y exposiciones, como plazas de mercado antiguo, “mercados sobre ruedas” o “tianguis” ambulantes, en un lenguaje un poco más coloquial, son en sí, cuando están bien organizadas y especializadas, una oportunidad invaluable para ponerse en contacto con miles de clientes y prospectos, que de otra manera les costaría mucho más dinero y esfuerzo hacerlo.

Pero lo más importante de esta reflexión, es que muy seguramente en algún lugar, ahora, en este preciso momento, alguien de su competencia ya está participando en este tipo de ferias y exposiciones y le está sacando ventaja utilizándolos.