

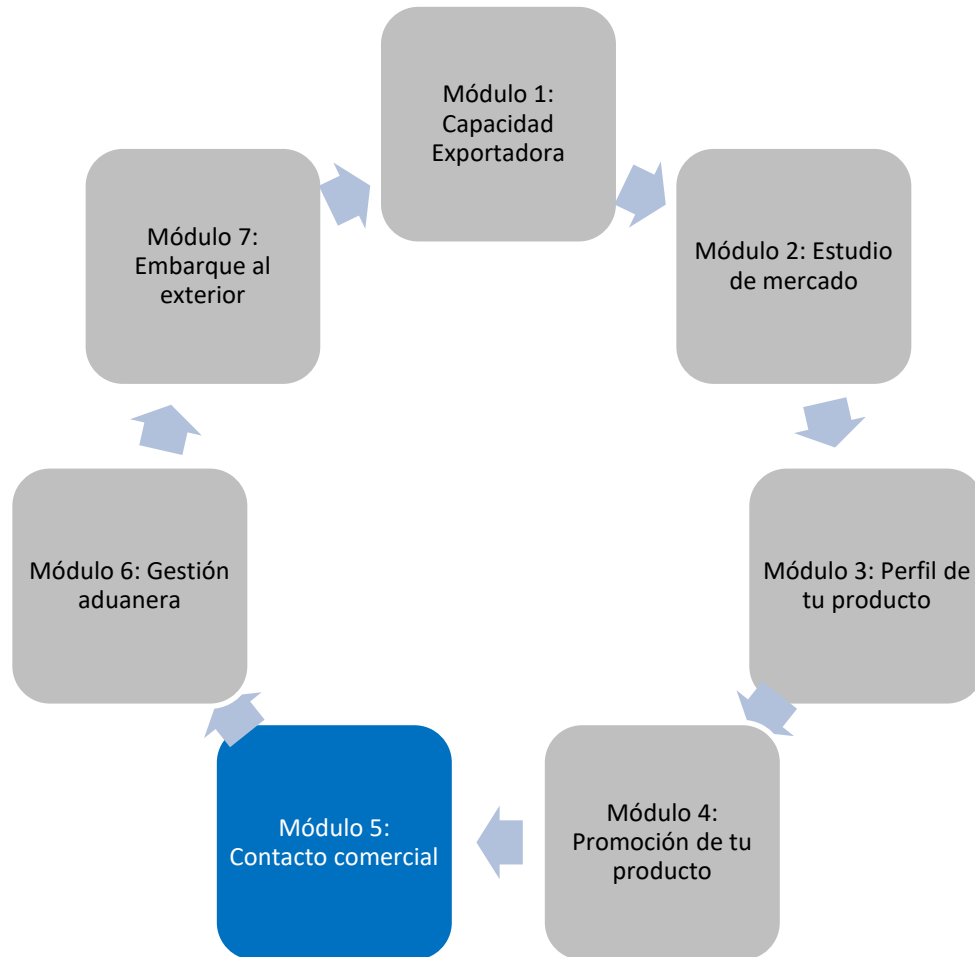


Módulo 5: Contacto comercial

Tema “Gestión de contactos comerciales del exterior”

Gestión de contactos comerciales del exterior

¿Dónde nos encontramos en el curso?

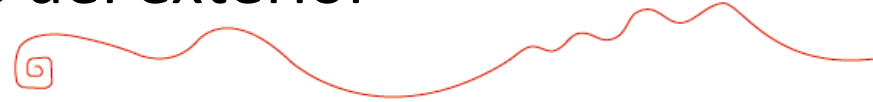


Módulo 5: Contacto comercial

Tema 1. Gestión de contactos comerciales del exterior

1. Rol de las instituciones de apoyo al comercio exterior

Gestión de contactos comerciales del exterior



Objetivo general

Este tema te permitirá identificar los métodos de evaluación de contactos comerciales.

Objetivos específicos de aprendizaje

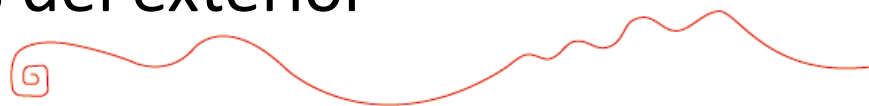
- Identificar las principales herramientas de gestión de conocimiento y evaluación de contactos comerciales.



¿Por qué es necesaria la gestión de los contactos comerciales del exterior?

Desde el punto de vista del exportador o vendedor: El principal riesgo al realizar una exportación, es el riesgo de recibir el pago en condiciones diferentes a las solicitadas, o que simplemente no le paguen.

Desde el punto de vista del importador o comprador: El principal riesgo al realizar una importación, es el riesgo de recibir las mercancías en condiciones diferentes a las solicitadas o, simplemente, no recibirlas.



¿Cómo minimizar estos riesgos?

Conocimiento de los contactos comerciales

Evaluación de los contactos comerciales

Identificar herramientas financieras que brindan mayor seguridad

Presentar cotizaciones detalladas

Negociar los términos y condiciones de forma idónea

¿Qué debemos conocer y evaluar de los contactos comerciales del exterior?

Identificación

- Número de registro de compañía.
- Nombre de la compañía.
- Domicilio registrado y domicilio corporativo.
- Teléfono / fax / mail o correo electrónico.

Historia

- Información de registro.
- Capital.
- Acciones.
- Historia de la empresa.

Administración

- Nombre de los directores.
- Cargos.
- Experiencia de directivos y ejecutivos.
- Información de la organización.

Operación

- Actividad comercial.
- Marcas.
- Importaciones / exportaciones.
- Empleados.
- Equipos o maquinaria.
- Capacidad de contratación.

¿Qué debemos conocer y evaluar de los contactos comerciales del exterior?

Pagos y Bancos

- Referencias comerciales
- Bancos.
- Referencias del banco.

Evaluación

- Patrimonio Neto.
- Ventas.

Demandas

- Problemas Legales

Información financiera

- Análisis financiero.
- Riesgo financiero.
- Información financiera y ratios.

Otros aspectos

- Gestión de calidad.
- Gestión ambiental.
- Gestión de seguridad y salud.
- Responsabilidad social

Gestión de contactos comerciales del exterior

Formas más empleadas para identificar y evaluar estas informaciones

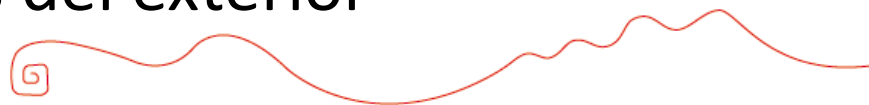
Verificación de las referencias comerciales y bancarias proporcionadas por el cliente potencial.

Requerimiento de referencias bancarias a través de su propio banco

Solicitud de referencias comerciales gestionada por medio de redes empresariales, directorios, plataformas especializadas y las Oficinas Comerciales del Perú en el Exterior (OCEX).

Las páginas Web también facilitan información para obtener referencias de ciertos clientes a través de listas o comunidades virtuales.

Contratación de empresas especializadas en calificar e investigar referencias.



Empresas especializadas en referencias comerciales y financieras



dun & bradstreet

[Dun & Bradstreet](#) es la principal fuente mundial de información comercial con más de 174 años de experiencia.



coface
FOR SAFER TRADE

[COFACE](#) es una empresa líder en el monitoreo del riesgo comercial y crediticio de empresas en 100 países.



experian™

[Experian](#) es un líder mundial en servicios de información, soluciones analíticas y mercadotecnia, con presencia en más de 80 países.



EQUIFAX®

[Equifax](#) es una empresa global de soluciones de información con presencia en 24 países

Contáctanos

Plataforma de atención al exportador

Av. Jorge Basadre 610 - San Isidro - Lima - Perú

WhatsApp (+51) 990060194

Aló Exportador (01) 604-5601 | 604-5602

Correo electrónico exportaciones@promperu.gob.pe

