

promoción que realice el exportador; concede créditos a detallistas y clientes finales; y, por último, proporcione servicio posventa.

Las primeras fases

La búsqueda e identificación es idéntica a la descrita para los agentes. Recordamos que en estas tareas el exportador puede recurrir a múltiples fuentes e Internet también puede resultar de gran utilidad.

Tampoco en la selección del distribuidor hay diferencia respecto al procedimiento expuesto para la selección del agente, aunque insistiremos en que en la comunicación escrita que se envíe a los posibles candidatos hay que reflejar siempre nuestro interés por encontrar un distribuidor en el mercado de referencia, para lo que es conveniente indicar alguna información sobre el territorio y los productos, además de expresar el perfil aproximado del distribuidor que se busca.

Tras la selección del candidato, donde tampoco hay diferencias esenciales con respecto al caso del agente comer-

En cuanto a las figuras técnicas más habituales en el comercio internacional, se pueden resumir en: **Agente comercial, Dealer, Representante, Distribuidor.**

cial, llega la fase donde sí hay cuestiones específicas en el caso del distribuidor: la negociación de las condiciones de colaboración y la firma del contrato.

Guía de Selección de Agentes

A través de esta guía, y con un lenguaje sencillo, se desarrollan las diversas fases estructuradas a seguir en la selección de importadores; desde el planteamiento inicial de cómo dar respuesta a la necesidad de introducirse en un mercado por medio de un importador / distribuidor, hasta su selección final y plasmación de la relación por escrito, mediante la

realización de acuerdo contractual.

La guía para la selección de Agentes Comerciales en el Exterior, es una herramienta a través de la cuál la empresa comprenderá la importancia que tiene la figura del Agente Comercial en el Exterior, su significado, características y los medios más efectivos para su selección, en base a nuestros intereses comerciales.

La Guía se ha estructurado en 20 apartados distintos, que suponen pasos recomendados que debe seguir una empresa para la selección de un agente comercial en un país extranjero.

La definición de la figura del Agente Comercial, la distinción entre agente y distribuidor y sus diferentes perfiles, el contrato de agencia y sus características legales de acuerdo con la legislación vigente, los diferentes modelos de contratos de agencia, métodos y fuentes de búsqueda de agentes en el exterior, son algunos de los apartados que desarrolla la Guía; todo ello, de forma directa y con la facilidad añadida de contar con numerosos enlaces a páginas web que ofrecen información y datos de interés.

A través de la página web del Consejo Superior de Cámaras podrá acceder a esta completa guía que sin duda será de gran utilidad para reflexionar sobre los pasos a seguir en este proceso:

<http://www.plancameral.org/Guias/AgentesComerciales/>

Cuando una PYME comienza su camino exportador en un nuevo mercado, una de sus primeras decisiones será la localización de un Agente comercial que no le suponga un coste fijo, que tenga conocimiento y presencia en dicho mercado. Hay que ser consciente de que, aunque parece una decisión sencilla, no lo es. Si tomó antes una decisión de este tipo, compruebe si siguió los pasos necesarios para buscar adecuadamente un agente en el exterior. Adjuntamos un documento de check-list donde usted podrá comprobar si fue así y qué debe corregir.

La decisión sobre el agente comercial exterior puede complicarse y puede convertirse en un problema para la evolución de la empresa en dicho mercado.

En la guía también aparece una plantilla resumen que le permitirá hacer las anotaciones que estime oportunas en cada uno de los pasos de la guía, para que le sirva de documento de trabajo.



Fuente: El Exportador. ICEX