

CHECKLIST - GUÍA LOCALIZACIÓN IMPORTADORES

Una vez tomada la decisión de poner en manos de una empresa importadora-distribuidora, la comercialización de nuestros productos en un mercado nuevo, es necesario realizar una serie de reflexiones que nos ayudarán a dirigir mejor nuestra búsqueda de la empresa más correcta:

| | SI | NO |
|--|--------------------------|--------------------------|
| 1.- ¿Conozco el alcance de la actuación de un Importador-Distribuidor? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2.- ¿Es el Importador-Distribuidor la mejor decisión para mi empresa? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3.- ¿Tengo clara la distinción entre Importador-Distribuidor y Agente Comercial? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4.- ¿Tengo clara la distinción entre Representante y Comisionista? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5.- ¿Conozco las: ventajas de tener un Importador-Distribuidor? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| desventajas de tener un Importador-Distribuidor? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ventajas de tener un Agente? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| desventajas de tener un Agente? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6.- ¿He analizado con detalle la cadena de distribución comercial de mi producto o servicio? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7.- ¿Tengo claro qué se quiere conseguir a través del Importador-Distribuidor? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8.- ¿Tengo claro qué perfil de Importador-Distribuidor me interesa? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9.- ¿Debe llegar el Importador-Distribuidor a todos los canales de distribución? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10.- ¿Deseo que el cubra el territorio completo? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Importador-Distribuidor actúe en un área determinada? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

En este punto, ya conocemos los conceptos y hemos detallado las funciones que deseamos que cumpla nuestro Importador-Distribuidor.

Es el momento de localizar al Importador-Distribuidor, ver dónde podemos buscarlo, cómo contactar y preseleccionarlo. Todo ello para, al final, cerrar el trato con él:

| | SI | NO |
|--|----|----|
| 11.- ¿He accedido a la información disponible a través de las Instituciones de promoción y ayuda al exportador sobre listados de Importador-Distribuidor posibles en el mercado de destino seleccionado? | | |
| 12.- ¿Van a realizar estas Instituciones algún acto de promoción, encuentro empresarial o visita institucional relacionada con este Mercado? | | |
| 13.- ¿Conozco si se va a desarrollar alguna feria relacionada con mi sector en dicho país? | | |
| 14.- ¿Dispongo de información sectorial y de canales de distribución utilizados por mi producto y afines? | | |
| 15.- ¿Dispongo de información de canales de distribución de prácticas habituales en el mercado de destino? | | |
| 16.- ¿He contrastado si puedo obtener más información sobre los posibles candidatos? | | |
| 17.- ¿Tengo claro que una entrevista personal con el candidato es determinante? | | |
| 18.- ¿He tomado nota de los elementos preacordados en la entrevista personal? | | |
| 19.- ¿Es rentable la relación que proponemos para el Importador-Distribuidor? | | |
| 20.- ¿Conozco las razones que le mueven a acercarse a mi empresa? | | |
| 21.- ¿He contrastado la información presentada por el Importador-Distribuidor? | | |
| 22.- ¿Dispongo de informes de Solvencia? | | |

Ahora ya sabemos qué es lo que buscamos y para qué prestaciones. Incluso conocemos las condiciones que estamos dispuestos a incluir en un contrato para quedar legalmente protegidos.

A continuación, analizaremos los elementos que deben figurar en el Contrato y las recomendaciones para estar legalmente protegidos:

| | SI | NO |
|--|--------------------------|--------------------------|
| 23.- ¿Voy a establecer en el contrato unos objetivos comerciales a cumplir? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 24.- ¿Tengo claro si me interesa cederle la exclusividad de mi producto? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 25.- ¿Es el contrato más adecuado para nuestra actuación en ese mercado? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 26.- ¿Protege el contrato los intereses de las partes? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 27.- ¿He marcado las responsabilidades de las partes en información comercial? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 28.- ¿Se ha marcado la legislación aplicable ante desacuerdos? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 29.- ¿Se ha marcado la gama de productos a comercializar? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 30.- ¿Se ha marcado la duración del contrato? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Una vez completado el Checklist, estamos en disposición de definir los pasos necesarios para buscar adecuadamente un Importador-Distribuidor en el exterior. De esta forma, podremos evitar errores como la aplicación de la figura que no corresponde, la elección errónea de la normativa a aplicar, errores en la contratación....

Para ello, te presentamos esta Guía de Búsqueda de Importadores en el Exterior. En ella podrás encontrar los pasos más destacados para llevar a cabo de manera exitosa la búsqueda de Importador-Distribuidor en el Exterior.