



Centro de
Comercio
Internacional

EXPORTACIONES PARA UN
DESARROLLO SOSTENIBLE

*ENCUENTRO REGIONAL DE COORDINADORES
DE REPRESENTACIONES COMERCIALES EN EL EXTERIOR
DE PAÍSES DE CENTROAMERICA Y DEL CARIBE*

HERRAMIENTAS

De gestión y de información para redes de Representación Comercial en el Exterior

Una presentación de Bertrand J. Monrozier, ITC
Lugar: Instituto del Comercio Exterior y la Innovación Empresarial (I-CEi)
CEI-RD - Santo Domingo, Rep. Dominicana
Fecha: 11 de Noviembre 2010



Herramientas de trabajo para Redes de Representación Comercial en el Exterior

A. FORMATOS

B. LISTAS

C. SISTEMAS

A. FORMATOS (1)

A1. Formularios

- **Formulario estándar de solicitud**
(para registrar las solicitudes de información y de otros servicios)
- **Formulario para facilitar la difusión de alertas y tendencias del mercado**
- **Formulario estándar para la transmisión de información comercial, a través de la sede de la institución**

A. FORMATOS (2)

A2. Formatos

-Formato de un perfil de mercado sectorial

Ejemplo: 1 producto/1 mercado) → ver metodología ITC

<http://www.intracen.org/mas/MB/english/guide/gmaine.htm>

- Formato estándar para un boletín periódico de noticias comerciales

Ejemplo: boletín de 4 páginas recomendado a los Centros de Referencia de la OMC (Página 76 de la Guía del ITC)

A. FORMATOS (3)

- **Formato para la descripción de circuitos de distribución**
- **Formato para la preparación de “notas de sector”**
- **Formato para “notas técnicas”**
para explicar una situación, una reglamentación;
una realidad nueva o compleja a la cual el exportador esta
enfrentado

B. LISTAS (1)

B1. Listas de gestión

- Preguntas frecuentes (FAQ)

Respuestas a preguntas típicas

- sobre las condiciones de uso de la red de RCE**
- sobre las condiciones de uso de una RCE en particular**
- sobre un mercado en particular**

- Términos de Referencia del Representante Comercial **Lista de las tareas esperadas de parte de un RCE**

- Checklist para preparar una agenda de negocios**
- Checklist para preparar una participación a una feria**
- Checklist para preparar una misión comercial, Etc.**

B. LISTAS (2)

B2. Información sobre el país exportador

- **Directorio de exportadores**
- **Catálogos de productos y servicios exportables**
destacando prioridades nacionales (...de la estrategia nacional de exportación, cuando la hay)
- **Lista de las Instituciones de Apoyo al Comercio del país con contactos actualizados**

B. LISTAS (3)

B3. Información sobre el país de destino

- **Listas de importadores**
- **Listas de oficinas de abogados, y de contables**
- **Listas de agentes de aduana**
- **Listas de consultores**
- **Listas de medios de comunicación / y de periodistas**
- **Listas de diseñadores y constructores de stands**

C. SISTEMAS

- Sitios web

**Sitio web de institución huésped de la red
Sitios web individuales de RCE**

- INTRANET de la institución huésped

**- Medición de resultados: sistemas de seguimiento,
evaluación y medición de resultados**

- Un manual

Ejemplo: « Manual for Trade Representatives » del ITC)

C. SISTEMAS

- **Sistema CRM – Customer Relationship Management (Seguimiento de las actividades de soporte al cliente)**

Ejemplos de CRMs:

- **Chile**
- **Colombia**
- **México**
- **Brazil**

- **Irlandia**
- **Suecia**
- **España**
- **Reino Unido, etc.**

Trabajo en Grupo

(Herramientas RCE – Jueves 11/11)

- 1. Hacer una lista consolidada de las herramientas que usan las redes RCE de los países del grupo, y presentar esta lista en 3 categorías:**
 - a) Formatos y formularios**
 - b) Listados**
 - c) Sistemas**

- 2. En su concepto, cuales son las “herramientas” que hacen más falta para que la red externa de su país sea mas eficaz?**

Trabajo en Grupo N

(Herramientas RCE – Jueves 11/11)

1. Grupo 1:

Rep. Dominicana – México – Honduras –
Costa Rica.

2. Grupo 2:

Colombia - Guatemala + Ecuador + Nicaragua

3. Grupo 3:

El Salvador – Panama – Haiti - Cuba