

SELECCIÓN DE AGENTES GOMERCIALES: CHECK-LIST

Autor: Alberto Rino

Act: 01/01/2006

Una vez tomada la decisión de poner en manos de una persona ajena a la empresa, la introducción de nuestros productos en un mercado nuevo, es necesario realizar una serie de reflexiones que nos ayudarán a dirigir mejor nuestra búsqueda:

	SI	NO
1.- ¿Conozco el alcance de la actuación de un Agente Comercial?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.- ¿Es el Agente la mejor decisión para mi empresa?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.- ¿Tengo clara la distinción entre Agente y Distribuidor?	<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 Agente?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
desventajas de tener un Agente?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ventajas de tener un Distribuidor?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
desventajas de tener un Distribuidor?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.- ¿He analizado hasta dónde quiero que llegue el Agente en la cadena comercial?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.- ¿Quiero que el Agente: intervenga en la negociación?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
intervenga en cerrar la Operación?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
sólo me informe?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
sólo me presente a clientes potenciales?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.- ¿Tengo claro qué servicios deben formar parte de la prestación del Agente?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.- ¿Requiere mi producto que el Agente pueda interpretarlo técnicamente?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10.- ¿Debe conocer el Agente técnicas de financiación?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11.- ¿Debe tener el Agente capacidad de entrar en la negociación?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12.- ¿Deseo que el Agente cubra el territorio completo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
actúe en un área determinada?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13.- ¿Debe actuar el Agente con Sub-Agentes?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

En este punto, ya conocemos los conceptos y hemos detallado las funciones que deseamos que cumpla nuestro Agente Comercial. A continuación, analizaremos los elementos que deben figurar en el Contrato y las recomendaciones para estar legalmente protegidos:

	SI	NO
14.- ¿Voy a establecer un periodo de prueba antes de cerrar un contrato?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15.- ¿Tengo claro si me interesa cederle al agente la exclusividad de mi producto?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16.- ¿Es el contrato más adecuado para nuestra actuación en ese mercado?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17.- ¿Protege el contrato los intereses de las partes?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18.- ¿He analizado adecuadamente la legislación en materia de contratación comercial en el país del agente?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

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

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

Una vez completado el Checklist, estamos en disposición de definir los pasos necesarios para buscar adecuadamente un agente comercial 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 Agentes Comerciales en el Exterior. En ella podrás encontrar los pasos más destacados para llevar a cabo de manera exitosa la búsqueda de Agentes Comerciales en el Exterior.