

Capacitación para una mejor decisión en las empresas

02 Octubre de 2012

Entre las acciones emprendidas por la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG), en el rubro de Conquista de Mercados, se encuentra facilitar el posicionamiento de las ventajas competitivas y los valores agregados del calzado mexicano a nivel mundial.

Actualmente los productos mexicanos están presentes en los más representativos escaparates y con los principales compradores de Estados Unidos, Canadá y Japón, sin embargo México tiene Tratados Comerciales con 44 países y estas oportunidades se deben aprovechar.

Dentro del área de Comercio Exterior y Negociaciones Internacionales de CICEG, se imparten diversas capacitaciones cuyo objetivo es brindar los conocimientos necesarios a los productores de calzado interesados en incursionar en mercados internacionales.

“Formas de Pago Internacionales” fue el título del curso que se llevó a cabo en las instalaciones de CICEG en donde participaron socios de la Cámara y en el cual se dieron a conocer las herramientas para seleccionar y utilizar los distintos instrumentos de pago disponibles en el sistema financiero internacional.

El Lic. Jesús Jara Consultor de Vittrade y catedrático en áreas de Comercio Internacional de la Universidad La Salle Bajío y Universidad Iberoamericana fue el encargado de impartir el curso y manifestó que “uno de los mayores temores de una empresa cuando capta por



primera vez a un cliente extranjero es la forma en que éste le va a pagar por su producto o servicio, esto es común porque suelen desconocer que las formas de pago internacional son similares a las de transacciones nacionales”.

Jesús Jara explicó que “las diferencias están en el tipo de negocio, derivadas del número de factores que influyen en el proceso de la venta a empresas localizadas en otros países, estos factores puede ser tanto externos como internos y de naturaleza tan distinta como las condiciones socioeconómicas de un país o la moneda de negociación”.

“Cuando una empresa entra al comercio internacional debe considerar que al vender a empresas extranjeras, el comprador tiene más de una opción o forma para pagar por el producto adquirido”.

Durante el curso el ponente explicó a los asistentes las características de cada una de las formas de pago entre las que se encuentran:

Carta de crédito, Cobro documentario, Transferencia, Cheque, Crédito abierto y Pago adelantado.