



Sincro  export

| Miles de negocios, un solo aliado |



QUIENES SOMOS

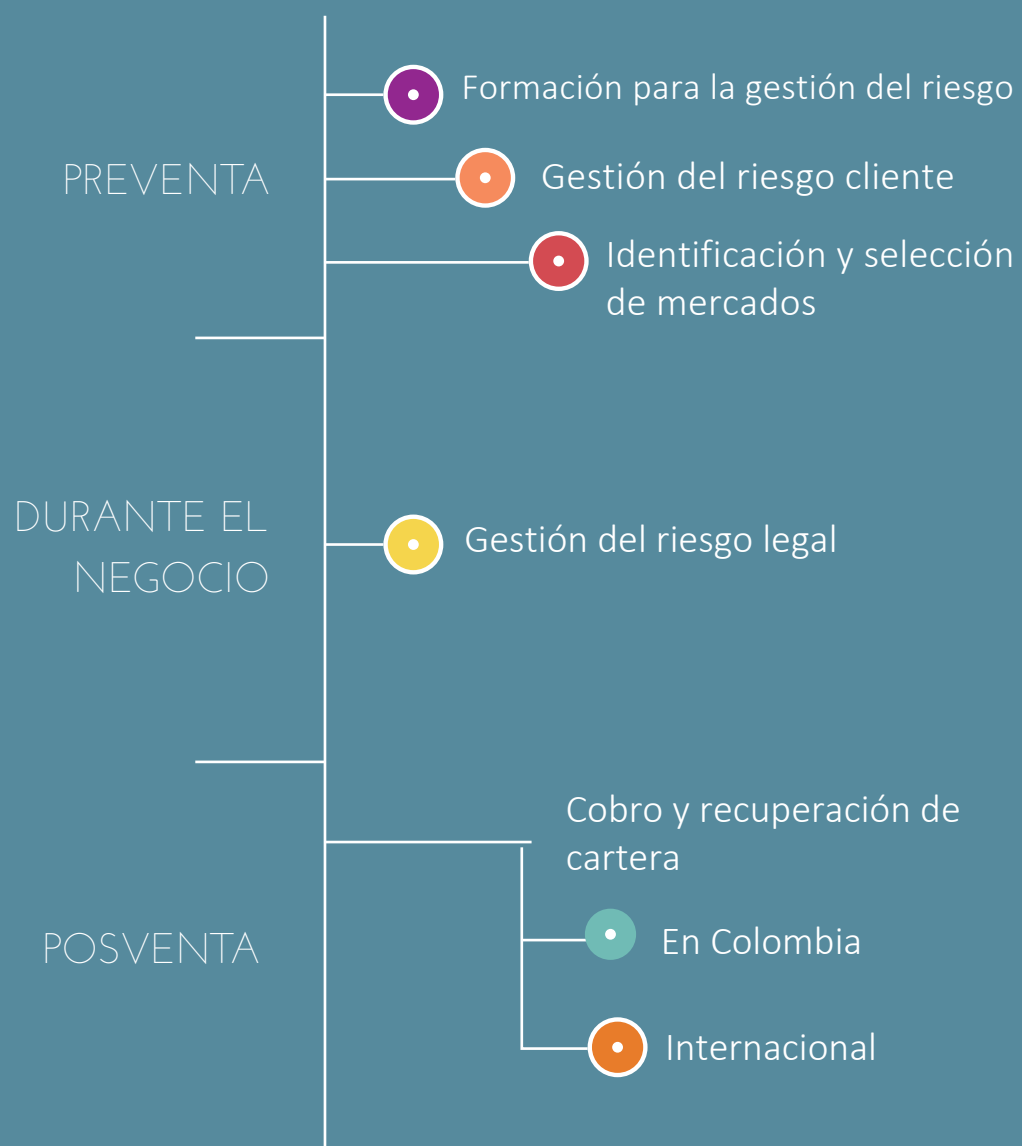
Somos una firma colombiana con sede en Bogotá, especializada en el acompañamiento a exportadores de productos y servicios alrededor del mundo.

Nuestro portafolio, construido a lo largo de más de una década de experiencia, ofrece las herramientas necesarias para que nuestros clientes afronten con éxito los riesgos de exportar: el riesgo del mercado (cómo vender), el riesgo comercial (a quién vender) y el riesgo de no pago (cómo cobrar).

Contamos con una amplia red de alianzas internacionales que nos permite ofrecer un completo paquete de soluciones para acompañarlo a lo largo de todo su proceso exportador: en la etapa de pre-venta, durante el negocio y en la post-venta.

El mundo del comercio internacional ofrece miles de oportunidades, Sincroexport es su aliado para convertir cada una de ellas en un negocio rentable.

Sincroexport



MITIGAMOS SUS RIESGOS

EN TODAS LAS ETAPAS DEL PROCESO EXPORTADOR

- Formación para la gestión del riesgo:** Capacitación en nuevas tendencias y técnicas para el otorgamiento de crédito.
- Gestión del riesgo cliente:** Investigaciones e informes comerciales-reputacionales para la adecuada selección de clientes y otorgamiento de cupos de crédito.
- Identificación y selección de mercados:** Estrategias para la creación y desarrollo de actividades de expansión comercial.
- Gestión del riesgo legal:** Asesoría jurídica especializada, en derecho comercial, empresarial y propiedad intelectual.
- Cobro de cartera en Colombia:** Prevención del riesgo de impago y recuperación de cartera vencida en todo el territorio colombiano.
- Recuperación de cartera internacional:** Gestión de recuperación de cartera en etapas prejurídica y judicial en 42 países.



NUESTRO ACOMPAÑAMIENTO LE PERMITIRÁ

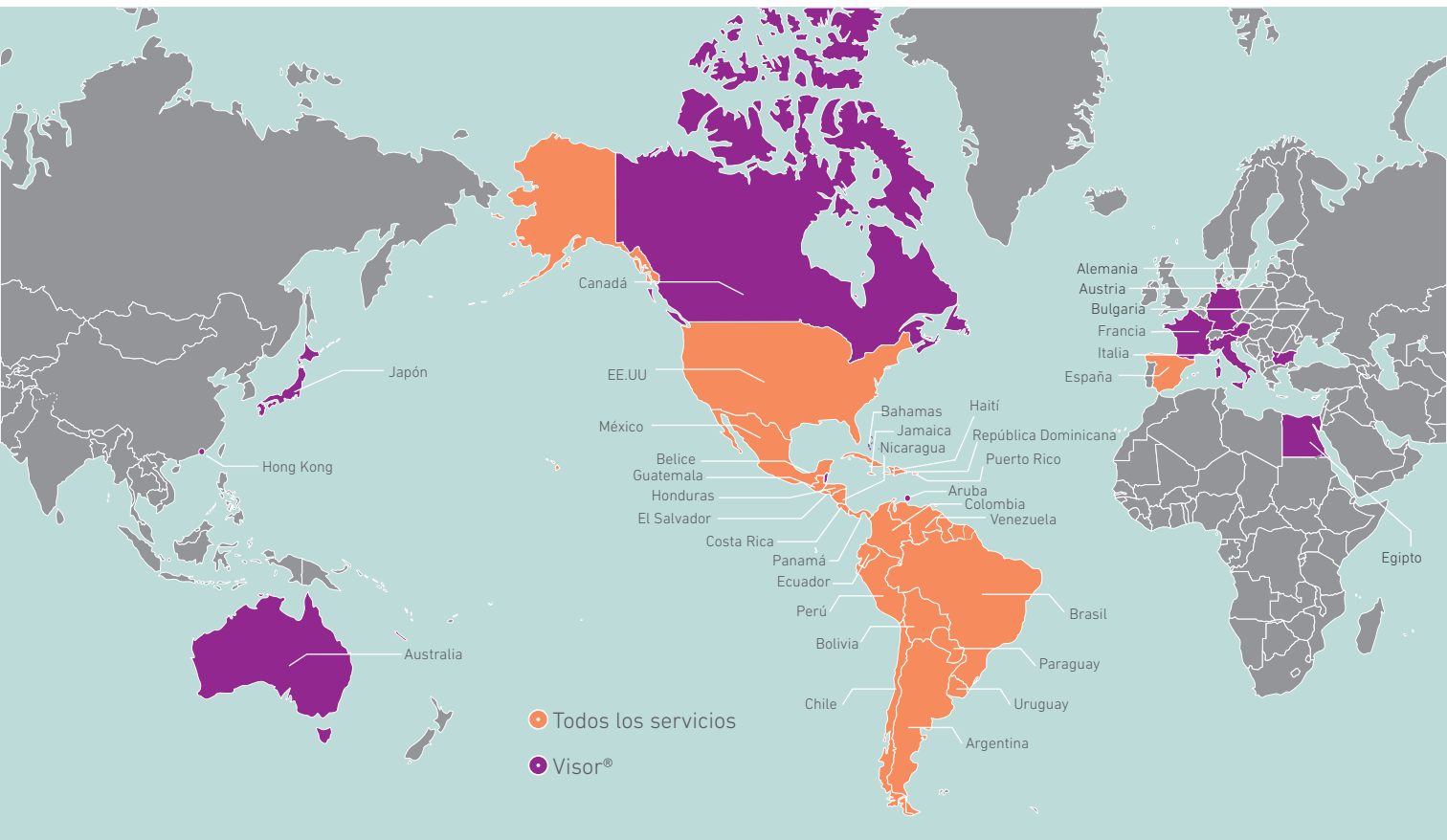
Competir de manera eficiente y rentable en el mercado internacional, gracias al dominio de diferentes aspectos:

- 01. La cultura de negocios de su mercado objetivo:** Conocer la idiosincrasia y la forma de hacer negocios en cada país le permite hablar el lenguaje de su cliente.
- 02. Las costumbres comerciales del país destino:** Los ciclos de compra y pago pueden variar entre 60 y 180 días dependiendo del tipo de producto y de la ubicación de su comprador.
- 03. Los mecanismos de garantía de pago para proteger su venta (p.e. letras de cambio, pagarés y contratos de distribución, entre otros):** No en todos los países funcionan los mismos y aunque en algunas ocasiones se denominan igual, su implementación legal es diferente.

- 04. El perfil de su cliente potencial y su historial de crédito:** Esta información le permitirá establecer si existe una buena oportunidad de negocios y cómo realizar el acercamiento comercial.
- 05. El acompañamiento jurídico requerido para la formalización de sus acuerdos comerciales:** La selección adecuada de instrumentos en la etapa de pre-venta es estratégica para la reducción del riesgo de no pago.
- 06. La gestión de cartera:** El seguimiento continuo del proceso de pago previene el vencimiento de obligaciones y evita el inicio de acciones legales.
- 07. Las alternativas de cobro:** La implementación de acciones pre- jurídicas y jurídicas garantizan la recuperación de su cartera ante una situación de no pago.



COBERTURA Y ALIANZAS INTERNACIONALES



Sincroexport

| Miles de negocios, un solo aliado |

Móvil + 57 304 3814247 0 3008925092 gerencia@sincroexport.com
mail: cartera@sincroexport.com; @sincroexport ; Skype:sincroexport
<http://sincroexport.com> o <http://sincroexport.com/en/>
Colombia