

Herramientas de inteligencia comercial

A lo largo de los años hemos escuchado una frase que nos puede resultar familiar: “La información es poder”. La realidad actual nos muestra una revolución completa del acceso, a través de distintos medios, y la forma en que podemos analizar, medir y realizar proyecciones.

Realizar un estudio de inteligencia de mercado es indispensable para todas las empresas que desean iniciar o mejorar su participación en el comercio internacional. Según José Ruidías, socio en Global Trade Marketing, las **herramientas tecnológicas** son relevantes para rastrear la cadena logística de los competidores, punto clave en cuanto a la optimización de costos y generación de márgenes de ganancia. Su correcta gestión puede marcar el éxito en el negocio que lo aplique.

Con estas herramientas, las empresas tienen la gran necesidad de disponer del tiempo necesario para analizar oportunidades con información estratégica, enfocar sus esfuerzos y atención en tomar las mejores decisiones.

En el mercado encontramos algunas herramientas (plataformas) de inteligencia comercial enfocadas en comercio exterior, con información de las aduanas de diferentes países, con datos sobre el precio de venta, clientes potenciales, nuevos compradores y bases de datos amplias de **exportaciones e importaciones** alrededor de todo el mundo. Es decir, información clave de los despachos realizados que terminan

siendo herramientas importantes en la gestión comercial.

En ese sentido, la **Cámara de Comercio de Lima (CCL)** lo invita a participar en el seminario “Herramientas de inteligencia comercial para el comercio internacional”, evento virtual gratuito a través del portal Zoom. Si desea participar, envíe un correo a la siguiente dirección electrónica: mariaramos@camaralima.org.pe.