



Ficha técnica para negociar con España



Perfil General del Consumidor Español

El perfil actual es el de un consumidor exigente pero no fidelizado por la marca de un producto. Además del precio que es un factor de decisión clave, las facilidades de pago y el servicio post venta son otras variables que toma muy en cuenta para decidir una compra. En general, es un consumidor bien informado.



Cuidados en el Proceso de Negociación

- Se recomienda hacer uso de un contacto personal, para ser introducido y entablar lazos comerciales con los españoles. Una vez realizado el contacto, es necesario dedicar tiempo para lograr una relación personal.
- Es necesario confirmar las citas una semana antes y recordarlas dos días antes; es muy importante mantener contacto con las secretarías de la Dirección, ya que manejan las agendas de los directivos. Los españoles tienen la costumbre de fijar reuniones con poca anticipación.
- Es importante la puntualidad en cada cita, aunque la puntualidad no es una virtud en España, como sí lo es en otros países de Europa.
- El español, aprecia una comunicación clara, precisa y prudente.
- Los españoles suelen dar consejos y corregir las opiniones de las otras personas, por lo que no hay que darse por ofendido y menos entrar en una confrontación.
- En caso de llegar a una transacción comercial, es habitual que se alarguen las fechas de pago, hasta en tres meses o más.



Estrategias de Negociación



Información General de España

Inflación:

Se estima una tasa de 1.1% para el 2016. En el 2014 el Índice de Precios al Consumidor fue del -0.2%.

Fuentes: Instituto Nacional de Estadística de España, Banco Santander

Tipo de Cambio:

El euro (EUR) es la moneda oficial de la Unión Europea, y por ende del Reino de España. La proyección de este indicador señala que el dólar llegará a los 3.500 Euros en el 2016.

Fuentes: Banco Santander, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria

PIB:

Según los pronósticos para el 2016 sería de 2.5%. Otras cifras de años anteriores son: 2014 llegó al 1.4% (retroceso de -1.7% respecto al 2013), 2.6% en 2012 y -1.0% en el 2011.

Fuentes: Instituto Nacional de Estadística de España, Diario Económico e Información de Mercados Expansión

Puertos Internacionales:

España cuenta con una infraestructura portuaria muy importante en el mercado del transporte marítimo mundial. Entre los puertos de mayor trascendencia están:

- Valencia
- Las Palmas
- Algeciras
- Bilbao y Cádiz
- Barcelona

Fuente: Puertos del Estado

Aeropuertos Internacionales:

Los aeropuertos que más destacan por su movimiento de carga son:

- Barcelona-el Prat
- Valencia
- Madrid Barajas
- Zaragoza
- Málaga
- Palma de Mallorca
- Sevilla
- Alicante.

Fuente: Ministerio de Fomento

- Los españoles suelen mostrarse reacios a dar información específica sobre sus empresas, se debe ser muy cuidadoso para no hacer preguntas muy directas.
- En las comidas; suelen dejarse para el final en la sobremesa la charla de negocios. Se acostumbra que la persona que propuso el almuerzo o cena, sea quien inicie la conversación y corra con los gastos del encuentro.
- La primera reunión es para darse a conocer ambas partes y explorar las posibilidades de hacer negocios. No se tratan temas de condiciones de la operación.
- Los argumentos en las negociaciones, se deben hacer de forma muy clara y consistente, ya que suelen acaparar la palabra y tienden a pensar que el que más habla defiende mejor sus argumentos.
- Es muy común que el empresario español pida concesiones, es por ello que se tiene que aumentar el margen, para no poner en riesgo el éxito de tu negociación.
- El proceso de decisiones es lento y muy jerarquizado sobre todo para los nuevos proveedores; no es una buena estrategia aplicar técnicas de presión, aunque es muy positivo estar en contactos cada cierto tiempo y preguntar "como va".
- Los españoles son claros en su comunicación, sino les interesa algo dicen "No" para cortar el tema y no perder tiempo.
- Por último, cabe señalar que la cultura corporativa española no es proclive a plasmar todas las negociaciones en contratos detallados.
- Se tiene la impresión que la justicia en los tribunales de implica burocracia y alarga tiempos que prefieren no incurrir. En caso de algún conflicto, se prefiere llegar a un acuerdo extra judicial. Así mismo, hay que tener en claro que la normativa administrativa española, es muy engorrosa y complicada.

Estrategias de Negociación

- Al primer encuentro de negocios, tanto para damas y caballeros es recomendable usar el Usted y dialogar en un ámbito formal y luego de acuerdo a como se desarrollen las relaciones de negocios ya se puede ir más distendido o en todo caso preguntar si se le puede llamar de tú.
- En el trato con mujeres es adecuado esperar que ellas extiendan la mano.
- Hay temas de conversación como la política, la familia y el deporte, y los que no se debería tocar como el terrorismo, la emigración o los toros.
- Sobre la reunión, tome en cuenta que las comidas se inician sobre las 2.30 pm, ellos por excelencia gustan de la buena comida y el buen vino, las propinas suelen ser del orden del 5 o 10%.
- Un detalle importante es mantener las manos encima de la mesa, nunca poner los codos.
- Si hay de por medio invitaciones a una casa, sea para comer o cenar, se debe aceptar pero no en la primera invitación, se debe esperar que el anfitrión insista.
- Con relación a los obsequios estos no deben darse entre empresas, no es común hacerlo, y si se dan deben ser de calidad y enveitados adecuadamente, si se dieran, deben abrirse una vez que se reciban.
- El horario de almuerzo es de 2 a 4 pm. Se dan una pausa larga para comer. Las vacaciones se dan en el mes de agosto, por ello es importante verificar el calendario de fiestas nacionales y locales.
- El uso de tarjetas de presentación es generalizado y se recomienda disponer de una cantidad adecuada. Si se recibe una y no se ofrece otra a cambio, el gesto puede verse como una descortesía.