

ALEMANIA

un mercado de grandes oportunidades



Holger Ehrsam
Gerente

Holger.Ehrsam@peruconsult.de
Miércoles, 16 de marzo de 2016

Lima/Perú

Holger Ehrsam

Formación profesional

- > economista de banco y economista de empresa
- > experiencia internacional en países como Canada, EEUU, Emiratos Árabes, Iraq, Latinoamérica, Namibia, Turquía, UE
- > empresario, entre otros



Conocimientos de Alemania

- > desde 1990 familiaridad con empresas pequeñas, medianas y grandes
- > amplios contactos nacionales y regionales en todas partes de Alemania

De qué me sirve esta presentación informativa?



Para obtener informaciones clave



Para adquirir un amplio conocimiento de Alemania



Para empezar un vínculo comercial con Alemania



Para evitar fallos individuales

Indice

-
- 1) Resumen ejecutivo de Alemania**

 - 2) Segmentos potenciales del mercado alemán

 - 3) Canales de comercialización en Alemania

 - 4) Hacer negocios con alemanes

 - 5) Los 5 pasos importantes para tener éxito en Alemania

Resumen ejecutivo de Alemania



Resumen ejecutivo de Alemania

Economía



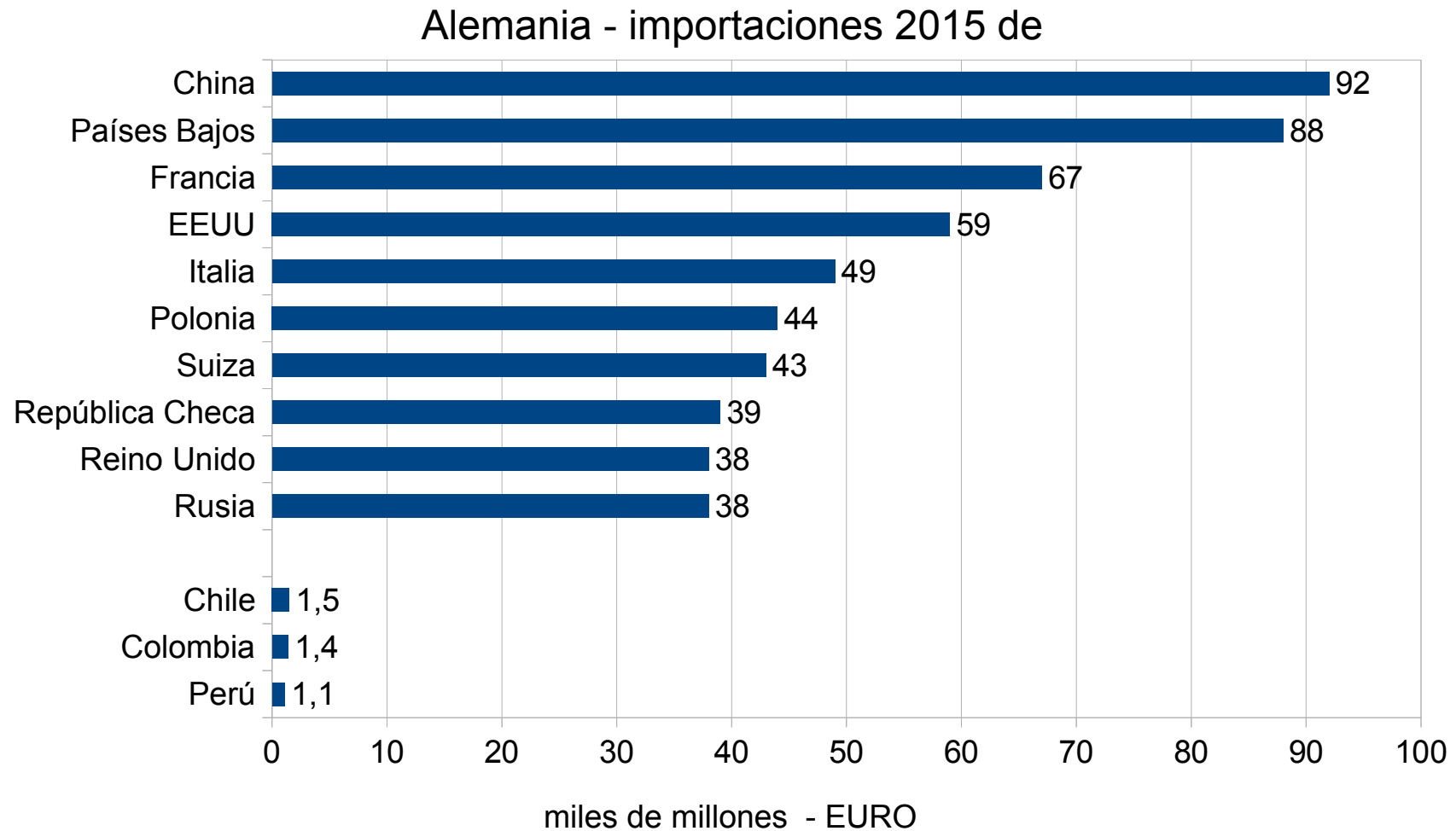
PIB mil. mill.:	3.025€	Export.(mil mill.€)	1.195
Población:	81 mill.	Import. (mil.mill.€):	948
Economía:	1,7%	Inflación:	0%
Deuda pública:	72%	PIB/capita (€):	37.000

Por qué Alemania?

- 1) **Mittelstand:** La economía depende de decenas de miles de pequeñas y medianas empresas (facturación de 2 mill. € hasta 500 mill. € p.a.)
- 2) **Patentes:** 11% de las patentes mundiales fueron registradas por inversores y empresas de Alemania
- 3) **Consumidores demandan productos Premium.**
El crecimiento de bienes de lujo continua.
Alemanes apuestan por productos orgánicos y bienestar



Segmentos potenciales del mercado alemán



Indice

1) Resumen ejecutivo de Alemania

2) Segmentos potenciales del mercado alemán

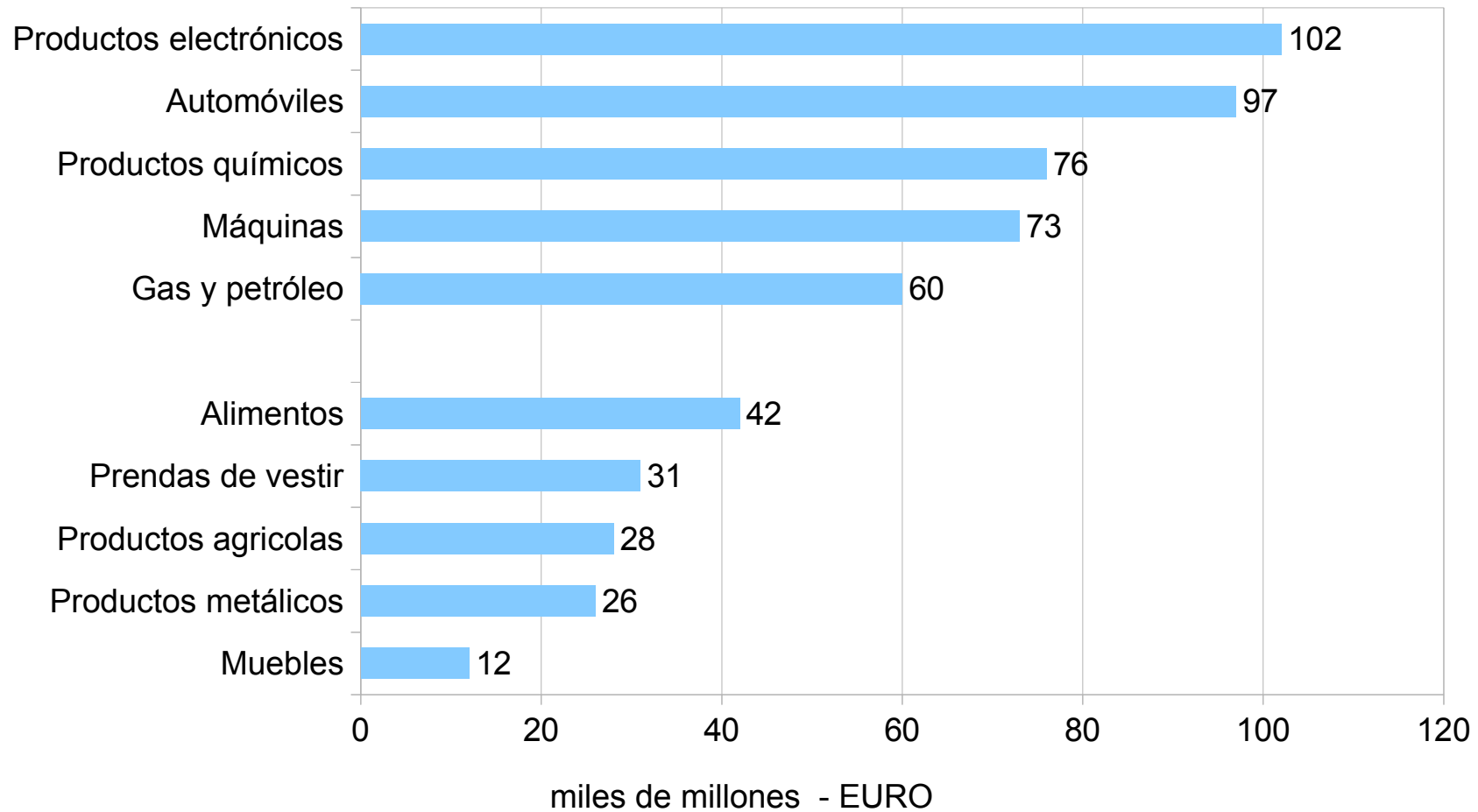
3) Canales de comercialización en Alemania

4) Hacer negocios con alemanes

5) Los 5 pasos importantes para tener éxito en Alemania

Segmentos potenciales del mercado alemán

Alemania - importaciones 2015 de



Segmentos potenciales del mercado alemán

Tendencias del consumidor alemán

Oportunidades para empresas

Seguridad



- › Videojuegos 2D / 3D, posicionamiento web
- › Software de seguridad en internet, sistema de gestión de seguridad

- › software
- › cyber security

Sostenibilidad



- › Bienes de lujo de oro
- › Muebles de madera de cedro
- › Marcos o artesanías de plata y/o madera

- › joyería
- › mueblero
- › decoración de interiores

Calidad



- › Productos de alpaca, algodón
- › Perfumes, maquillaje
- › Quinua, chia, maca
- › Plátano, mango, cacao, uvas, espárrago, alcachofa,

- › textil
- › belleza
- › alimentos
- › agropecuario

Segmentos potenciales del mercado alemán

- > Importador de productos alimenticios, textil, recursos naturales, máquinas, servicios „turísticos“
- > Consumidores buscan alimentos saludable - „orgánico“, “vegano“
- > Clientes requieren alta calidad o un precio muy competitivo y un servicio excelente
- > Principal competencia son empresas de países de China, EEUU y de la UE

Indice

-
- 1) Resumen ejecutivo de Alemania

 - 2) Segmentos potenciales del mercado alemán

 - 3) Canales de comercialización en Alemania**

 - 4) Hacer negocios con alemanes

 - 5) Los 5 pasos importantes para tener éxito en Alemania

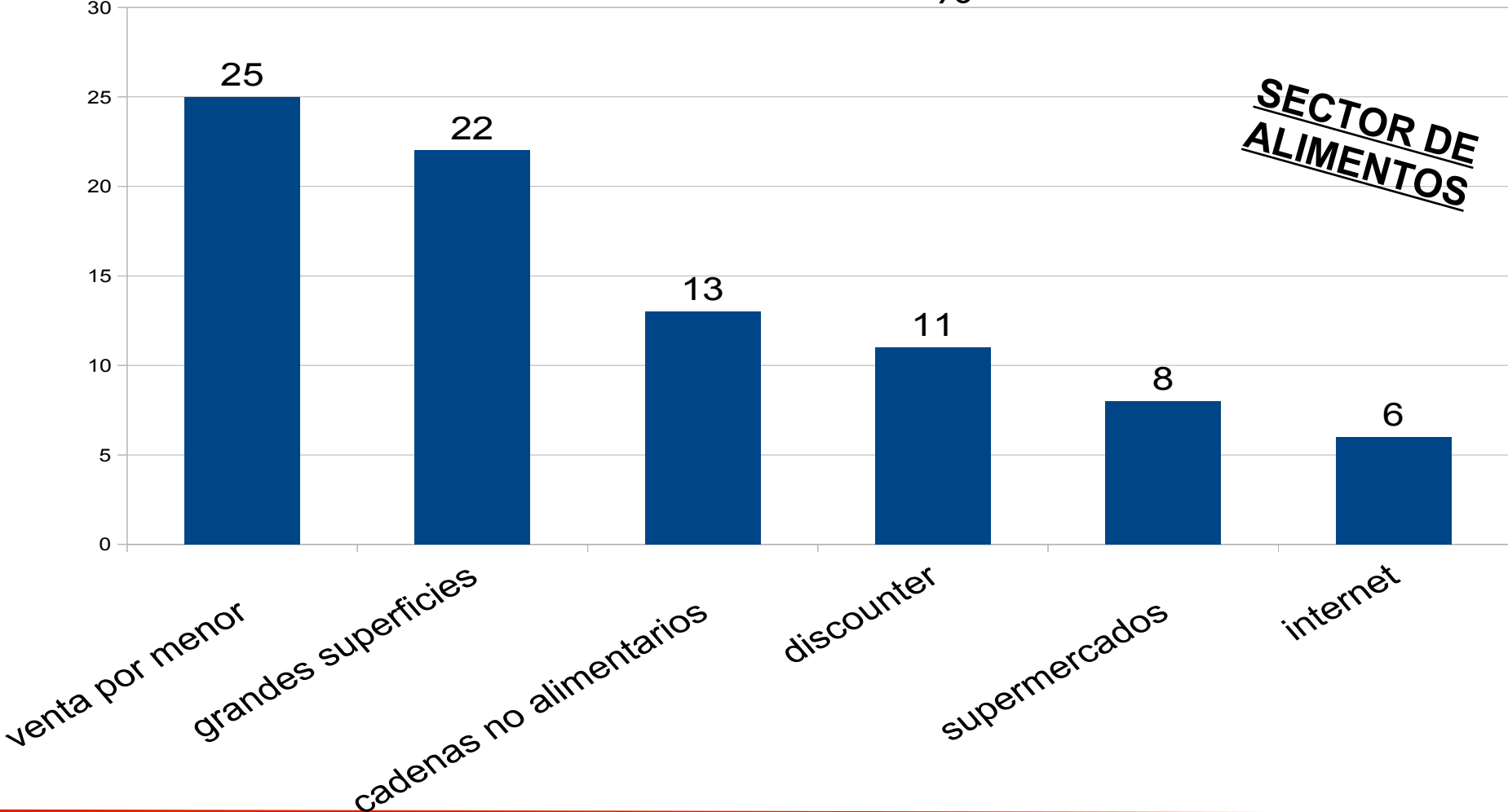
Canales de comercialización en Alemania

- > **Ventas por menor:** Pequeño comercio de barrio de alimentación, situado en el centro de las ciudades
- > **Grandes superficies:** dirigidos a B2B
- > **Cadenas no alimentarios:** variedad de productos, Galeria Kaufhof, TKmax
- > **Discounter:** Establecimientos de grandes descuentos situados en el centro de las ciudades o en las afueras REWE, EDEKA, ALDI
- NUEVO - „Biosupermärkte“:** Supermercados con productos orgánicos como Reformhaus, Vitalia, Bio-Company

**SECTOR DE
ALIMENTOS**

Canales de comercialización en Alemania

segmento de mercado de alimentos
%

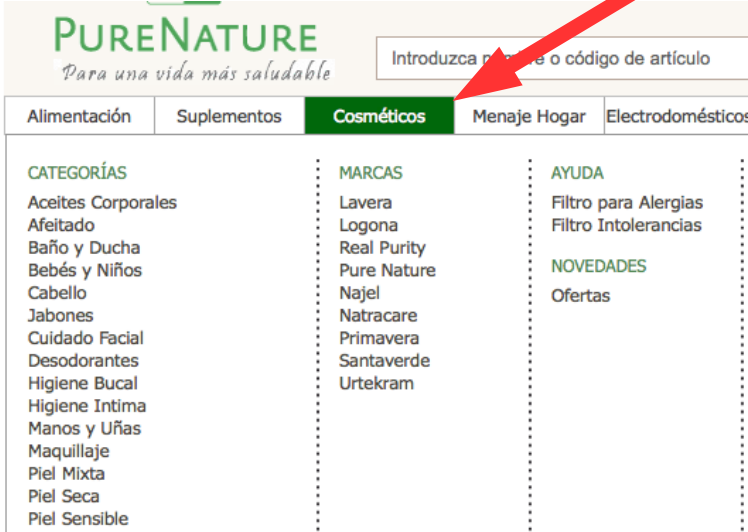


Canales de comercialización en Alemania



Para sectores industriales como madera o metalmecánica:

Ferias, asociaciones de compradores o b2b plataformas por ejemplo - www.scoutbee.com



Para cosméticos o textil

Por ejemplo - Internet

Indice

1) Resumen ejecutivo de Alemania

2) Segmentos potenciales del mercado alemán

3) Canales de comercialización en Alemania

4) Hacer negocios con alemanes

5) Los 5 pasos importantes para tener éxito en Alemania

Hacer negocios con alemanes

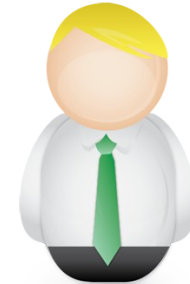


acorda una
cita con
anticipación

trata a la otra
persona de
„usted“

llega
directamente
al grano

responde a
correo
electrónico
dentro de
las 24 h

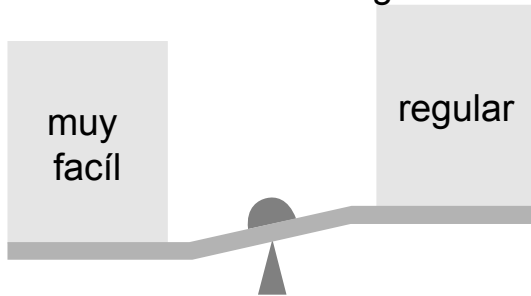


Hacer negocios con alemanes

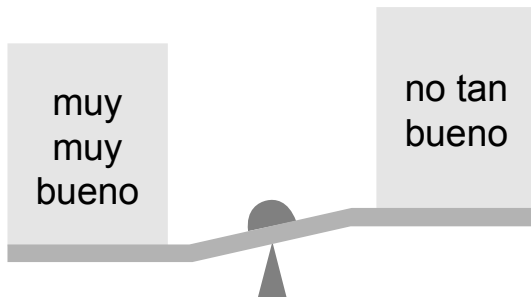
Hacer negocios



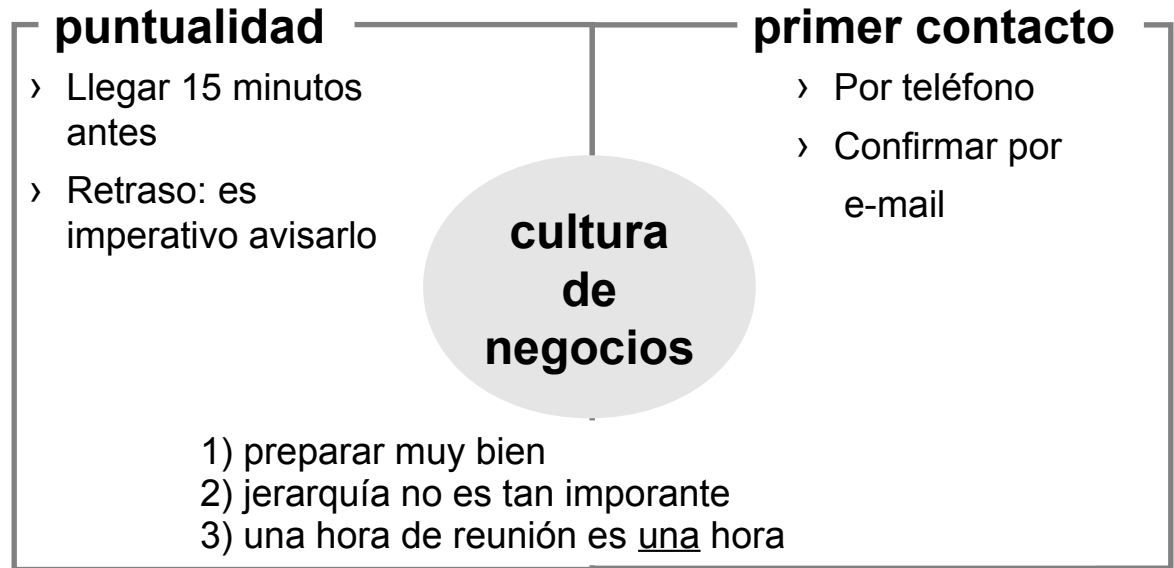
Facilidad de hacer negocios en general



Cumplimiento de contratos



Conocimientos interculturales de negociaciones



negociaciones



Hacer negocios con alemanes



Haciendo negocios con alemanes

www.gtai.de

Alemania en Breve
Industrias
Ofrecemos
FAQ

Breve visión de conjunto

Alemania – Su ubicación industrial ideal

Testimonios de éxito

SERVICIO

RSS

FAQ

10 DIEZ RAZONES PARA ELEGIR ALEMANIA

Alemania es el mercado más grande de Europa, el líder mundial en innovación - ¡ y mucho más ! Fijese por qué le conviene.

Más

BREVE VISIÓN DE CONJUNTO

La plaza de inversión alemana se encuentra en el corazón de Europa. Hágase una rápida idea desde su PIB hasta sus masas hídricas interiores.

Más

www.siicex.gob.pe

¿Qué es el SIICEX? Preguntas Frecuent

SIICEX
Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

prom peru PERU Ministerio de Comercio Exterior y Turismo Perú

21 de febrero del 2016 Inteligencia de Mercados

Plataformas para MiPymes

Ruta exportadora

Test Exportador

Regiones

Sectores Productivos

Calidad

Regulaciones

Acuerdos Comerciales

Estadísticas

Exporta Fácil

Resultados de la Búsqueda

Tipo de Estudio: TODOS

País: Alemania

Producto:

Buscar Limpiar

Nº	Título
1	Perfil Producto Mercado: Café gourmet en Alemania
2	Perfil Producto Mercado: Mantas de Pelo fino en Alemania

es.santandertrade.com

Santander TradePortal

Inicio | Mercados | Socios | Embarques | Divisas | Banca

tal Santander Trade > Establecerse en el extranjero > Práctica de negocio

Establecerse en el extranjero

Indique su país de interés OK >

Conozca Santander

ALEMANIA: PRÁCTICA DE NEGOCIO

En esta página: Las relaciones de negocios | Horarios de apertura

Las relaciones de negocios

Indice

1) Resumen ejecutivo de Alemania






2) Segmentos potenciales del mercado alemán

3) Canales de comercialización en Alemania

4) Hacer negocios con alemanes

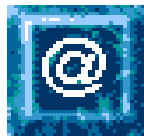
5) Los 5 pasos importantes para tener éxito en Alemania

5 pasos para tener éxito en Alemania

-  25 argumentos: ¿Por qué deberían comprar su producto?
-  Estar cerca del cliente via red sociales, ferias, representantes
-  Gestionar el modelo de cohete y cumplir con la cultura alemana
-  Ser un socio de confianza a largo plazo
-  „No hay nada mejor que ponerse manos a la obra“

¿PREGUNTAS?

correo electrónico, teléfono, (skype) reunión



Holger Ehrsam



SKYPE : EHR SAM PERU-CONSULT
Página Web: www.peruconsult.de
Email : holger.ehrsam@peruconsult.de
Tel. : (0049) 1573 648 7661

Otras informaciones se encuentran ...

**asesoramiento
personal**



coaching profesional
„hecho en Alemania“

SOLICITAR UNA CITA

**workshop/
taller**



negociaciones
con alemanes

PULSAR AQUÍ

webinar



Alemania-
los secretos del
éxito
internacional

PULSAR AQUÍ

Impressum

Holger Ehram

Gerente

An den Mühlwegen 48

D-60439 Frankfurt

homepage : www.peruconsult.de

email : holger.ehram@peruconsult.de

SKYPE : ehramperuconsult

LinkedIn : Holger Ehram

LinkedIn-grupo: ALEMANIA – comercio internacional

Telefon : 0049 1573 6487 661 o 0051 99 33 0 77 60

Whats App : 0049 1573 6487 661 o 0051 99 33 0 77 60

Los derechos de propiedad intelectual de los contenidos, textos, guías, distintivos corporativos, imágenes, et altera de esta presentación son propiedad de EHR SAM PERU-CONSULT, Holger Ehram estando protegidos por el ordenamiento jurídico alemán y por las normas comunitarias e internacionales que resulten de aplicación.

La reproducción, distribución, comercialización o transformación no autorizadas de estos contenidos -salvo en los supuestos permitidos legalmente para uso personal y privado-, constituyen una infracción de los derechos de propiedad intelectual.

Queda prohibida la reproducción, total o parcial, distribución, comercialización o transformación de cualquiera de los contenidos de la presentación sin la previa autorización escrita de EHR SAM PERU-CONSULT, Holger Ehram.