



Ficha técnica para negociar con Australia



Perfil general del consumidor Australiano

- ✓ Australia posee un elevado nivel de vida y por tanto un importante poder de compra. Se trata de un consumidor exigente, quien apuesta por productos de calidad, apreciando propuestas novedosas y alternativas, sin dejar de lado la evaluación del precio.
- ✓ El consumidor australiano recibe y acepta las tendencias y moda europeas, siendo la responsabilidad ambiental y la salud personal elementos que se encuentran presentes en sus preferencias. Debido a que carecen de mucha producción local, son asiduos consumidores de productos importados, por lo que es usual en ellos evaluar alternativas extranjeras en caso reúnan los atributos que de ellas esperan.
- ✓ Del mismo modo que reciben influencia de consumo europeo, se observa que las preferencias suelen ser muy similares a las de consumidores estadounidenses; esta es la principal razón por la que este país es usado como un mercado piloto por diversos inversionistas.



Cuidados en el Proceso de Negociación

- ✓ El empresario australiano suele ser una persona que aprecia mucho la honestidad, el respeto y la puntualidad, por lo que se debe evitar incumplir estos valores básicos.
- ✓ Del mismo modo, se debe evitar actitudes o comentarios que pudieran hacer parecer como presumidos o que denoten cierta arrogancia. Por ejemplo, en Australia no se acostumbra presumir de los cargos que se posee; por esa razón, no se debe dar un trato diferencial en base a los cargos que tenga su interlocutor; al ser Australia un país diverso e intercultural las diferencias no están bien vistas.
- ✓ Durante las negociaciones es posible que el empresario australiano muestre una actitud relajada; esto no significa que esté interesado en su propuesta. De la misma forma, las reuniones suelen ser rápidas, pero se espera a que ambos emitan opiniones durante las mismas. En las negociaciones se deben evitar las tácticas agresivas y de presión.
- ✓ Los regalos durante el proceso de negociación no son muy habituales; así también, se debe evitar concertar reuniones durante las últimas semanas de diciembre y las primeras semanas de enero, ya que son los meses en los que se suele tomar vacaciones en este país.



Estrategias de Negociación



- ✓ A pesar de no ser evidente, el ejecutivo australiano suele presentar dos características a tomar en cuenta, sensibilidad y búsqueda de la eficacia. Sumado a ello, se recomienda estudiar a la empresa de interés e identificar sus convicciones empresariales como podrían ser, compromiso con la sostenibilidad, respeto a toda expresión de vida, política de calidad, entre otros.
- ✓ Es recomendable mostrarse con honestidad, simplicidad y cordialidad en todo momento. Por ello, las técnicas para establecer cifras o datos específicos en las propuestas, así como para vincular eventuales concesiones con otros beneficios (por ejemplo, de reducción de costos) funcionan bien.
- ✓ Como técnica complementaria de valor comercial, se sugiere conocer bien el contexto del mercado y de la propia competencia, de modo que se puedan utilizar argumentos basados en hechos contundentes que el mercado está viviendo y que condicionaría las decisiones de la negociación; por ejemplo, conocer posible escasez de materia prima o insumos claves de la industria, inminente crisis financiera o cambios o limitaciones logísticas severas.

Información General de Australia

Inflación:

La tasa de inflación en Australia fue de 1.3% en el 2016 y se estima en un 2.1% para el 2017.

Fuentes: Santander TradePortal

Tipo de Cambio:

El equivalente del dólar americano con respecto al dólar australiano a junio 2017 es de:
1 USD = 1.31 ASD

Fuentes: Reserve Bank of Australia

PIB Australia:

La tasa de crecimiento del PIB llegó a 2,9% en 2016. El crecimiento se pronostica en 2,7% de aumento.

Fuentes: Trading Economics

Puertos Internacionales:

- Adelaide
- Brisbane
- Fremantle
- Melbourne
- Perth
- Richmond
- Sydney

Fuentes: Ports Australia

Aeropuertos Internacionales:

- Aeropuerto Internacional de Adelaide
- Aeropuerto Internacional de Broome
- Aeropuerto Internacional de Cambera
- Aeropuerto Internacional de Darwin
- Aeropuerto Internacional de Hobart

Normas de Protocolo

- ✓ La Australia empresarial valora las relaciones formales y de confianza; sin embargo, las decisiones empresariales se toman con relativa rapidez y tienden a dar un paso al costado en caso la otra persona se muestre demasiado distante.
- ✓ Es importante concertar las reuniones con dos semanas de anticipación. Se deben tomar precauciones para llegar a la hora establecida. Los saludos se dan con un apretón de manos, seguido por su nombre anteponiendo un "Ms." o "Mr.". Posteriormente, proceder a presentarse asimismo. Evitar mostrarse amistoso durante la primera reunión; es conveniente ser cauto y que la relación se vaya desarrollando de a poco.
- ✓ Durante el primer encuentro está bien visto intercambiar tarjetas de presentación, procurar que se encuentren en inglés; no es muy frecuente el intercambio de regalos. En cuanto al código de etiqueta, se debe procurar una imagen sobria y elegante para primera reunión. En el caso de los varones se puede optar por trajes clásicos y en tonos oscuros; en el caso de las mujeres, trajes de piegas de colores oscuros.