



Ficha técnica para negociar con Alemania



Perfil general del consumidor alemán

- Se caracteriza por ser un asiduo comprador en las plataformas virtuales. Además, tienen una tendencia por comparar precios y comprar en las tiendas de descuento, es decir visitan diferentes puntos de venta y aprovechan los precios más atractivos. El precio y la calidad son criterios determinantes para que el consumidor realice la compra.
- El consumidor alemán posee los siguientes criterios antes realizar su compra entre ellos; el orden, la seguridad, la calidad, el prestigio, el confort, la comodidad y el precio. Para los productos de la vida diaria el único criterio es el precio.



Cuidados en el Proceso de Negociación

- Las citas o reuniones establecidas no tienden a ser largas, pues para ellos todo tiene su lugar y momento, a razón de tener una cultura en la que el orden y disciplina son esenciales para todo aspecto, buscando optimizar el uso del tiempo, pues les resulta tiempo invertido.
- La puntualidad es un elemento fundamental en cualquier instancia y momento de la vida, con mayor razón en espacios formales, de trabajo, negocios y sociales. Por lo que se hace extensivo no solo al iniciar una reunión sino para concluirla.
- Es necesario que se tomen precauciones en cuanto al tráfico vial de la ciudad a visitar, en caso de retraso, no dude en avisar. Así también, se aconseja hacer citas de negocios en horas laborables, a partir de las 10 a.m. y antes de las 06:00 p.m., de la misma forma se debe evitar el horario de comidas.
- Durante las negociaciones evite halagar al empresario alemán, de esta forma su interlocutor no lo malinterpretará, así también evite el uso de la ironía. En Alemania no es muy habitual las comidas de negocios, salvo exista ya una relación de confianza, del mismo modo no es habitual el intercambio de regalos durante la negociación.



Estrategias de Negociación



- Como principio general, se recomienda evitar toda clase de prejuicios respecto al perfil personal y cultural, es decir, no dejarse llevar por mitos. La cultura alemana contempla un fuerte reconocimiento de su amplitud social, económica y comercial; basado en ese conocimiento previo, es posible distinguir si el interlocutor alemán se trata de un ejecutivo con predisposición a negociar determinados aspectos de la oferta o propuesta.
- Es usual que un ejecutivo alemán procure adquirir materia prima o productos intermedios en lugar de productos terminados. Ante un negociador experimentado y disciplinado como el alemán, se recomienda preparar un discurso donde la calidad del tipo y presentación del producto ofrecido sea el que él espera, ello debe ser el punto de partida. A continuación, se debe procurar discutir elementos de la propuesta uno a uno.
- El precio y la forma de pago bien podrían seguir en la lista. Mostrarse formal, estar seguro de la información que se va a proveer, e identificar aquellos elementos que valora y por los cuales está interesado en negociar permitirán ofrecer ofertas alternativas cuidando los intereses de la empresa y darle solidez a los puntos que se vayan acordando.

Información General de Alemania

Inflación:
La tasa de inflación nacional de Alemania es de 2.3%, en lo que va del año (2017), el 2016 fue de 1.50%.

Fuentes: Trading Economics

Tipo de Cambio:
La moneda oficial del país de Alemania es el Euro (€), siendo el valor de un dólar de 0.96 al 2016, con una proyección estimada de hasta 0.89 al 2017.

Fuentes: Banco Central Europeo

PIB Japón:
El Producto Interior Bruto de Alemania en el 2016 fue de 1.70%, mientras para el 2017 se estima un crecimiento de 1.7%.

Fuentes: Trading Economics

Puertos Internacionales:

- Wilhelmshaven
- Hamburgo
- Bremen
- Rostock
- Lübeck
- Kiel
- Duisburg
- Emden
- Frankfurt
- Brunsbuttel
- Bremerhaven

Fuente: Santander Trade – Alemania, World Port Source

Aeropuertos Internacionales:

- Frankfurt (Fra)
- Düsseldorf (Dus)
- Berlín-schönefeld (Sxf)
- Múnich (Muc)
- Hamburgo (Ham)

Fuente: Aviación Civil de Alemania; ADV - Asociación aeropuertos alemanes; Aeropuertos.net

Normas de Protocolo

- Durante el primer contacto, es importante contactarse con el empresario alemán vía telefónica, de la misma forma se debe confirmar a través del correo electrónico. Es fundamental la puntualidad con un empresario alemán, a diferencia de otros países llegar con 15 minutos de antelación no está mal visto.
- Al presentarse es necesario el uso de "Señor", seguido del título de su interlocutor y su apellido, además de dirigirse de "usted". Se intercambia tarjetas al comienzo de la primera reunión, así mismo debe estar en inglés.
- Durante las negociaciones el extranjero es bien recibido por los alemanes, antes de tocar el tema de negocio, se da una breve conversación en torno al viaje que realizó el extranjero. Se debe contar con argumentos sólidos.
- Durante las primeras reuniones estas no serán muy prolongadas, una hora como máximo. Al finalizar la reunión es importante agradecer la presencia de su interlocutor y su disponibilidad de escuchar su propuesta, además es el momento idóneo para sintetizar los puntos tratados en la reunión.
- En cuanto al código de etiqueta, se acostumbra vestir en traje y corbata en el caso de los varones y en el caso de las mujeres trajes de chaqueta.