



Consultorio en
Comercio Exterior

Un servicio

UNIVERSIDAD
EAFIT

 **ESUMER**
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA


CAMARA DE COMERCIO
DE MEDELLIN PARA ANTIOQUIA

En alianza

Apoya

 **AMCHAM**
COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA
ANTIOQUIA & CALDAS

Grupo
Antioquia
exporta **más**

ALEMANIA



ALEMANIA



IMPORTANTE ALIADO COMERCIAL



**\$ 3.979
TRILLIONES**

PIB 2016



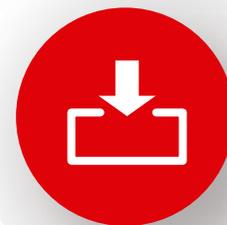
\$ 48.200

PIB per cápita 2016



80,722,792

Población



**\$ 987.6
BILLIONES**

Importaciones

» Tomado de Legiscomex: <http://sic.legiscomex.com/Home/Index?id=20170526143918%27;%0D%0A>

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A ALEMANIA DESDE COLOMBIA (2016)

	CAFÉ	52.80 %
	BANANA	15.09 %
	ACEITES CRUDOS	7.13 %
	HULLAS TÉRMICAS	7.04 %

DATOS SOBRE EL PAÍS

Colombia firmó el 26 de junio del 2012 un acuerdo comercial conformado por la Unión Europea, Perú y Colombia, donde Alemania juega un papel muy importante.

Alemania cuenta con una ubicación estratégica y tiene una moderna infraestructura portuaria.

» Tomado de Legiscomex: <http://sic.legiscomex.com/Home/Index?id=20170526143918%27;%0D%0A>



Consultorio en
Comercio Exterior

Un servicio



En alianza



Apoya



ALEMANIA



QUÉ DEBEMOS TENER EN CUENTA PARA HACER NEGOCIOS CON ALEMANIA

IDIOMA



Aunque el idioma oficial de Alemania es el alemán, la mayoría de la población domina el inglés, lo cual facilita las negociaciones.

INCOTERMS



Es muy importante conocer los medios de negociación internacional llamados INCOTERMS en el momento de realizar negociaciones porque estos términos indicarán cómo se dividirán la responsabilidad de la mercancía.

PUNTUALIDAD



La cultura alemana es muy estricta con la puntualidad, incluso 5 minutos tarde podría significar la cancelación de la negociaciones porque para ellos el tiempo es dinero.

CLARIDAD



En las negociaciones para los alemanes es muy importante ser claros y concretos desde el principio, evitando rodeos en la negociación porque pueden deteriorar la relación comercial.

» Tomado de Legiscomex: <http://www.legiscomex.com/BancoConocimiento/C/cultura-negocios-europa-alemaniaproexport-empresarios/cultura-negocios-europa-alemaniaproexport-empresarios.asp>



Consultorio en
Comercio Exterior

Un servicio



En alianza



Apoya



ALEMANIA



QUÉ NO DEBEMOS HACER EN LAS NEGOCIACIONES CON LOS ALEMANES

MEDIO AMBIENTE



Para los empresarios alemanes y el gobierno alemán es muy importante el medio ambiente, por esto mismo, podrían ser muy exigentes en este aspecto.

COSTOS



No tener conocimiento de los diferentes costos sobre el envío de la mercancía puede retrasar la negociación; los alemanes prefieren que el vendedor se encargue de llevar la mercancía hasta donde están ellos.

REGALOS



Para los alemanes no es muy común recibir regalos en las reuniones, en los demás eventos sociales, sí.

VESTIMENTA



No importa el lugar en el que se realice la reunión, para los alemanes es muy importante estar vestido de la manera adecuada para hacer negocios.

» Tomado de Legiscomex: <http://sic.legiscomex.com/Home/Index?id=20170526143918%27;%0D%0A>



Consultorio en
Comercio Exterior

Un servicio



En alianza



Apoya

