



TuComex

CURSO EXPERTO TUCOMEX
IDIOSINCRASIA DEL MERCADO ALEMÁN

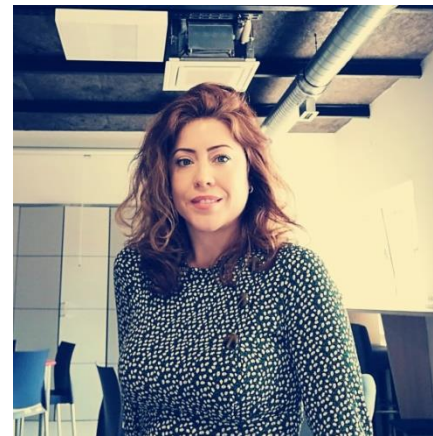
Presentación personal e introducción al curso



Licenciada en administración y dirección de empresas, ICEX-CECO (Dirección Ejecutiva de Formación de ICEX España Exportación e Inversiones), "La internacionalización de la empresa".

Irene Mata, con más de 9 años de experiencia como gestora de proyectos en el ámbito del comercio exterior, ha contribuido a la internacionalización de empresas y trabajado como operadora de importación y exportación en España, Alemania y Croacia. Habla cuatro idiomas y ha dirigido operaciones comerciales en múltiples mercados, realizando análisis de negocios para marcas españolas y alemanas, comercializando, viajando y negociando en 22 países pertenecientes a mercados europeos y asiáticos.

Actualmente vive en Zadar (Croacia) y es fundadora y CEO en Dynamic Brands, así como es la directora de las oficinas de TuComex DACH (Alemania, Austria y Suiza) y TuComex zona Balcanes.



The background is a complex collage of business and technology-themed elements. On the left, there's a dark blue circular diagram with various steps labeled (STEP1 to STEP6), a 'STRATEGY' box, a 'PLAN' box, and an 'ANALYSIS' box. Above this, there are bar charts and a 'CHECK' box. In the center, a large hexagonal frame contains a stylized world map with green continents and blue oceans. To the right, there's a large, glowing orange and red globe with a city skyline silhouette in front of it. The overall color palette is dominated by blues, greys, and warm oranges/reds.

TuComex

OPERACIONES COMERCIALES EN ALEMANIA

Enseñanzas extraídas de la COVID



La economía de la UE ha retrocedido un 6,3 %.



El 60 % de las pymes declararon una disminución de su volumen de negocios en 2020.



Se calcula que el 45 % de las empresas reducirán su inversión en 2021.



El comercio dentro de la UE disminuyó un 24 % en el segundo y tercer trimestres de 2020.



El empleo en las pymes disminuyó un 1,7 % en 2020, lo que equivale a 1,4 millones de empleos.



Crisis en la fábrica del mundo

Alrededor del 20 por ciento del mercado global de manufactura de productos intermedios se origina en China.

Las cadenas de valor más afectadas son las relacionadas con instrumentos de precisión, maquinaria, autopartes y equipos de comunicación:

Automotriz: -32 %

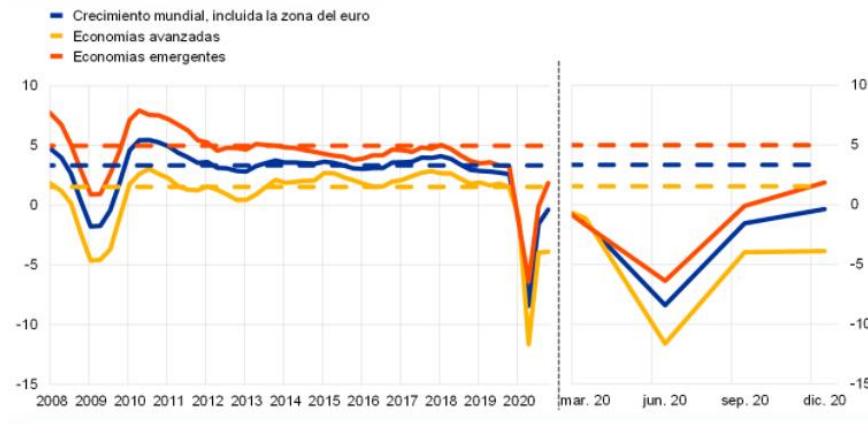
Equipos de transporte: -28 %

Textil: -27 %

Metales: -27 %

Maquinaria eléctrica: -25 %

(tasas de variación interanual; datos trimestrales)





TuComex

EL MERCADO ALEMÁN

Organización económica y territorial



- >16 Estados federados .
- >Brecha social y económica Este-Oeste.
- >Concentración de la industria en Nordrehin-Westfalen y en Baden-Wüttemberg.
- >Mercado atomizado de producto y servicios
- >Nombrado en 2020 uno de los mejores países para hacer negocios.
- >Compañías de relevancia mundial como Volkswagen, Daimler AG, Allianz, Siemens o Deutsche Telekom



Indicadores económicos y previsiones



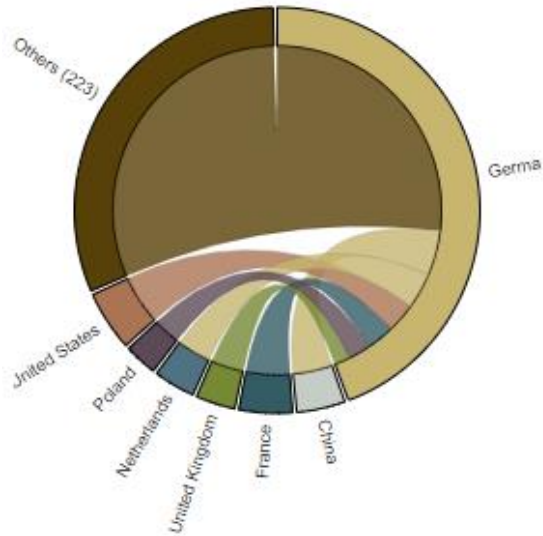
Previsiones de comercio exterior	2020	2021 (e)	2022 (e)	2023 (e)	2024 (e)
Volumen de las exportaciones de bienes y servicios (Variación porcentual anual)	-10,2	8,6	5,8	4,0	3,7
Volume of imports of goods and services (Annual % change)	-9,0	6,8	8,1	4,0	3,8

Fuente: IMF, World Economic Outlook ; Latest available data

Indicadores de crecimiento	2018	2019	2020 (e)	2021 (e)	2022 (e)
PIB (miles de millones de USD)	3,00	3,00	3,00	4,00	4,00
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	1,3	0,6	-4,9	3,6	3,4
PIB per cápita (USD)	47	46	45	51	55
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	1,3	1,3	-2,6	-4,0	-0,3
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	61,6	59,6	68,9	70,3	67,3
Tasa de inflación (%)	2,0	1,4	0,4	2,2	1,1
Tasa de paro (% de la población activa)	3,4	3,2	4,2	4,4	3,7
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	292,39	274,08	269,58	327,00	320,96
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	7,4	7,1	7,1	7,6	7,0

>Tras la crisis del COVID -19 se produjo en Alemania la liberación del dogma "schwarze null"

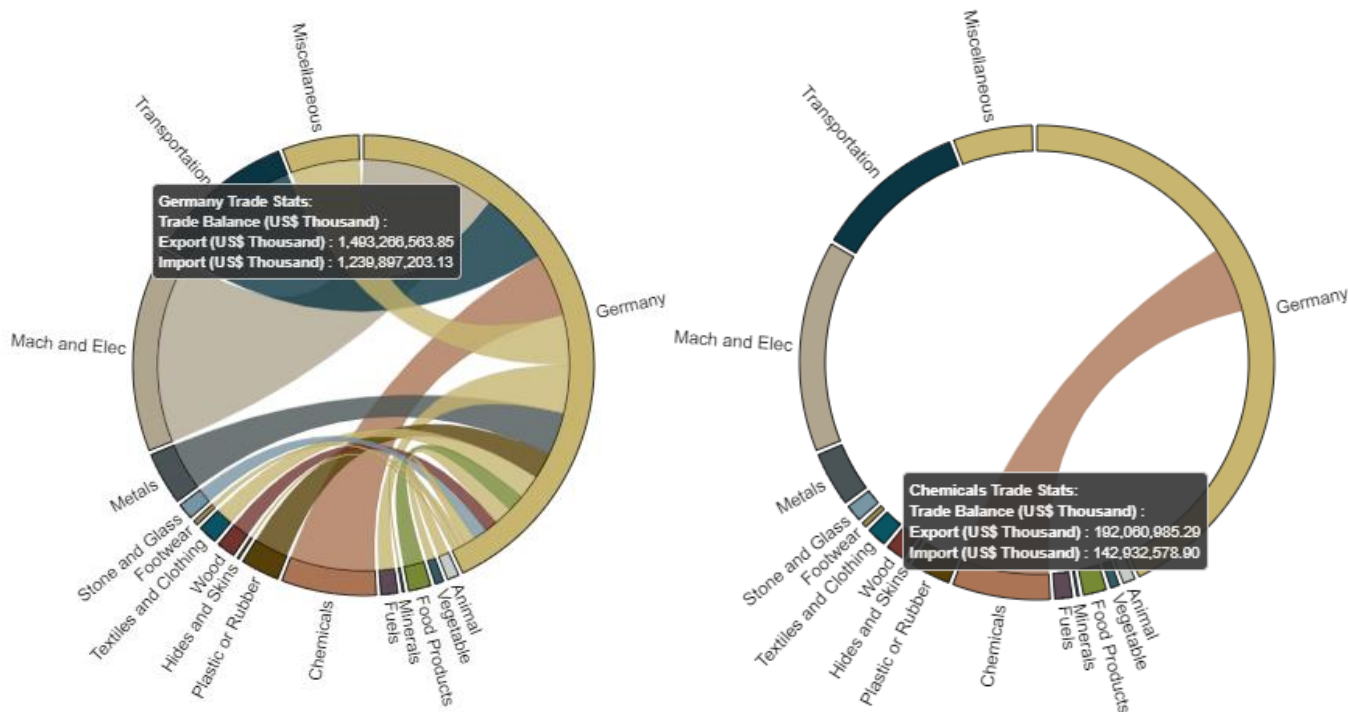
Socios comerciales



China	-16,023,70...	108,330,594.45	7.25	10.03
Países Bajos	-4,641,182...	92,760,194.93	6.21	7.86
Estados Unidos	52,070,48...	133,545,758.29	8.94	6.57
Francia	45,198,31...	119,249,537.12	7.99	5.97

Aunque éstos son los socios estratégicos de Alemania, el país teutón mantiene numerosos acuerdos comerciales con el resto de países de habla alemana, así como comparte idiosincrasia, hábitos y valores.

Productos y servicios intercambiados



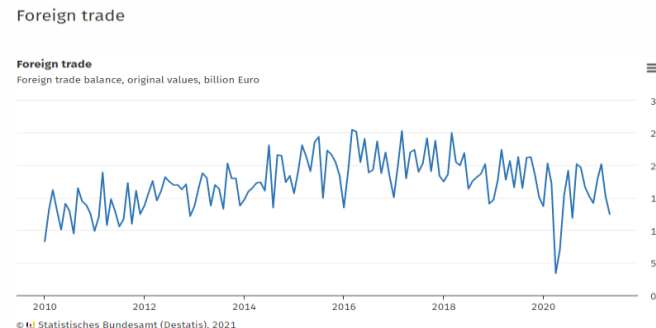
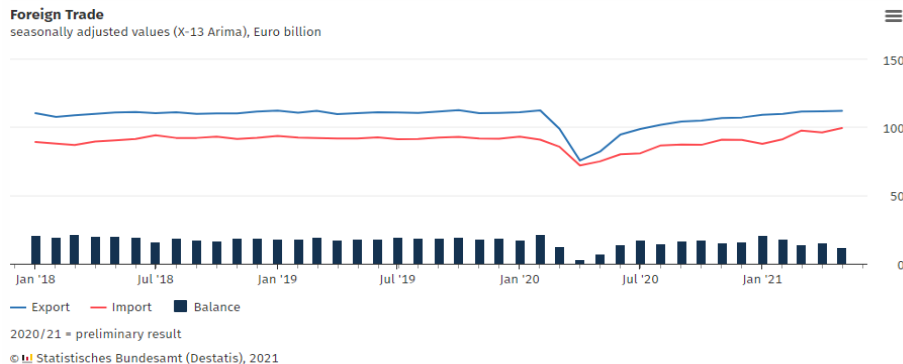
Búsqueda de
oportunidades
comerciales...



TuComex

INFORMACIÓN PARA PROFESIONALES
DEL COMERCIO EXTERIOR

Datos de comercio exterior



- >Gran dependencia económica de las exportaciones: 6,2 % de su PIB
- >Tercer país que más exporta del mundo
- >Principales socios comerciales: Estados Unidos, China y Francia.
- >La mayor potencia económica en Europa y la cuarta mundial
- >Importancia de las ferias comerciales para la internacionalización de empresas
- > Principal exportadores de automóviles en el mundo

Canales de distribución y socios comerciales



Dominancia de los grandes grupos de distribución

El comercio electrónico en Alemania generó 72,600MM€ en 2019

B2B y Retailer “gourmet”



Seleccionar el socio comercial es un factor clave para que el usuario tenga éxito

Conocimientos previos necesarios



Bundesministerium
der Finanzen



>El idioma como símbolo de integración y reconocimiento

>”Hergestellt in Deutschland”

>Fuentes de consulta para profesionales

>Marco legal y sempiterna burocracia

>Mentalidad alemana diversa: Este-Oeste

>Red de contactos en el país

>Diferencias entre los “Länder”

Procedimiento para abordar el mercado



>Estudio de mercado y otros servicios de consulta

Es necesario realizar las consultas en las web de los organismos oficiales y fuentes de información del país.

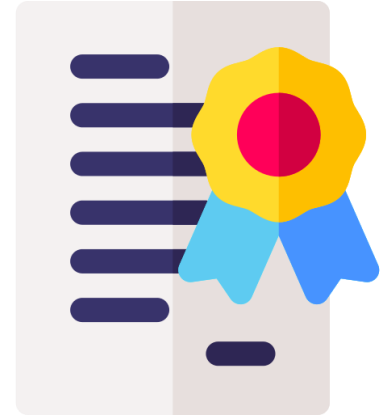
>Prospección de socios comerciales en alemán.

>Contacta en alemán e intenta extraer de la web el nombre de la persona al cargo de este area de producto-servicio.

>Realiza una breve presentación del proyecto por teléfono.

>Prepara la documentación que vas a enviar por email.

>Realiza un seguimiento posterior.



Excelencia

Profesionalidad

Perseverancia

¡Gracias por su
atención!

Irene Mata

TuComex manager para DACH

+385 98 931 3725



Sede Central:

C/ Calnuevas, 2, C.C. Arcocentro
19001 Guadalajara. Spain
info@tucomex.com