



# Oportunidades comerciales con Alemania

Encuentro de Oportunidades Comerciales

Cali, Agosto 30 de 2012

Alexander Steinberg  
Jefe de Proyectos

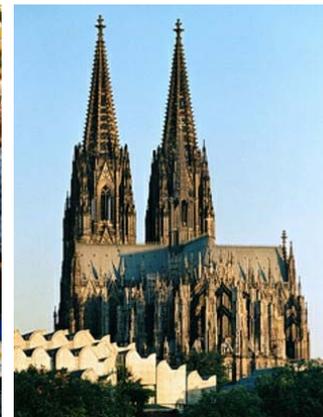


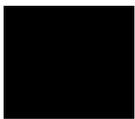
Deutsch-Kolumbianische  
Industrie- und Handelskammer  
Cámara de Industria y Comercio  
Colombio-Alemana



La red de cámaras alemanas 

1. La Cámara Colombo-Alemana
2. Información Macroeconómica de Alemania
3. Indicadores de comercio exterior bilaterales y proveedores externos
4. Tendencias de consumo
5. Consideraciones sobre el posible TLC con UE
6. Servicios comerciales





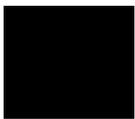
# La Cámara de Industria y Comercio Colombo-Alemana



Deutsch-Kolumbianische  
Industrie- und Handelskammer  
Cámara de Industria y Comercio  
Colombo-Alemana



- **La Cámara de Industria y Comercio Colombo-Alemana**
  - Constituida en 1935
  - Red de 85 Cámaras Alemanas Binacionales en el mundo con 120 oficinas, más de 40.000 empresas afiliadas y 1.400 colaboradores
  - Fomentar y fortalecer las relaciones comerciales de ambos países
- **Tres tareas principales:**
  - Gremio de Afiliados
  - Ser delegado oficial del empresariado alemán
  - Portafolio de servicios comerciales



# Información Macroeconómica de Alemania



Deutsch-Kolumbianische  
Industrie- und Handelskammer  
Cámara de Industria y Comercio  
Colombo-Alemana



# Información general



Sistema Político: Democracia

La capital: Berlín

Departamentos: 16

Habitantes: 84 millones

Extranjeros: 8 millones  
( 9 %)

Extensión: 357.021 km<sup>2</sup>

Costa: 2.383 km

Fronteras con  
países europeos: 9

# Datos generales I

Moneda	Euro (1€ = aprox. 2300 COP)
PIB (2011)	2.571 mil millones EUR
PIB per cápita (2011)	31,437 EUR
PIB crecimiento (2011; 2012)	3,0 %; pronóstico 0.7%
International Credit Rating	AAA

## Balanza comercial de Alemania

(En mil millones de Euros)

	2009		2010		2011	
<b>Importación</b>	664,6		797,1		901,9	
<b>Exportación</b>	803,3		952,0		1060,0	
<b>Saldo</b>	171,7		154,9		158,1	

# Datos generales II

## Tasa de inflación:

2010: 1,1%

2011: 2,5%

## Tasa de desempleo:

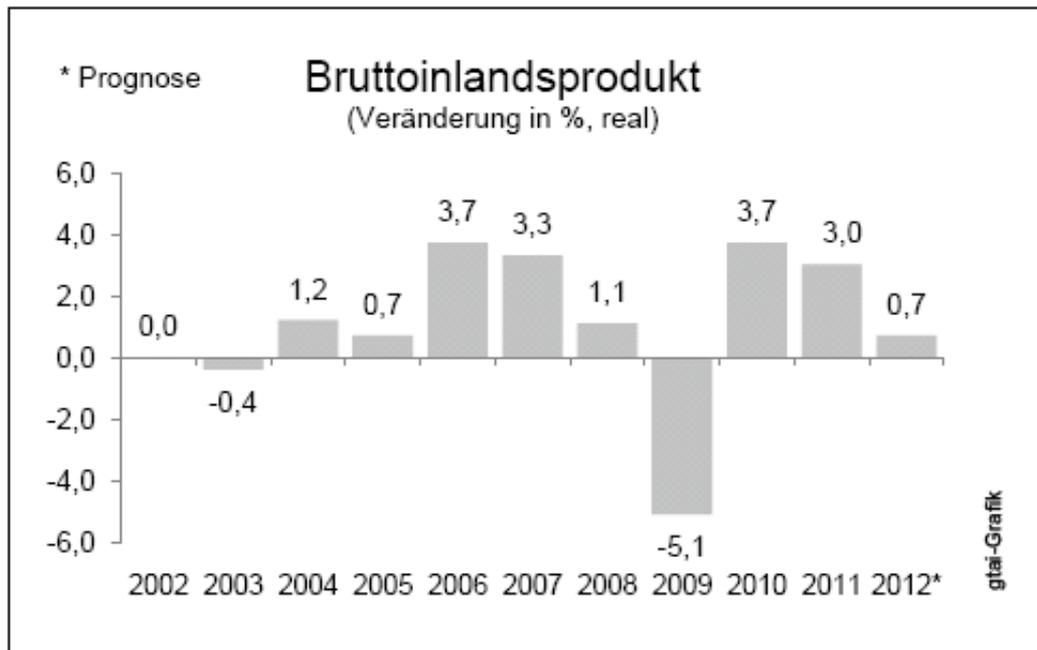
2010: 7,7%

2011: 7,1%

## Deuda pública:

2011: 81.7% del PIB

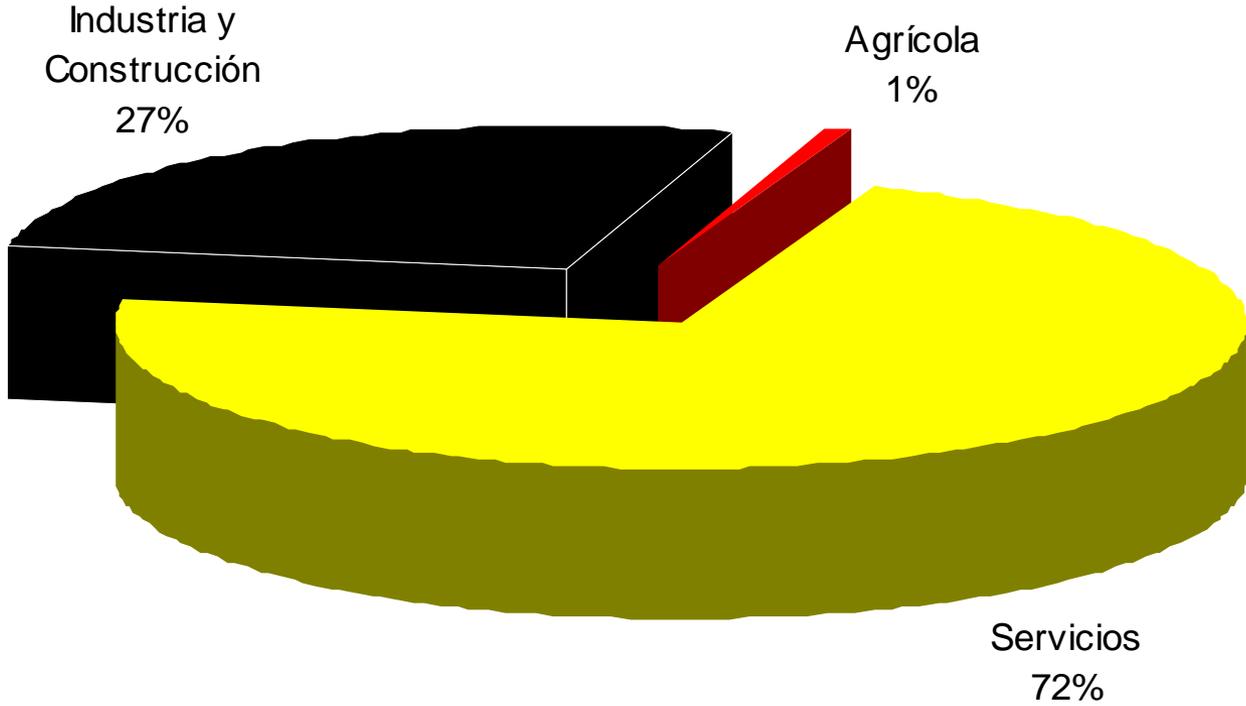
2012: 81,2% del PIB

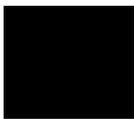




# Estructura económica - Composición PIB

---

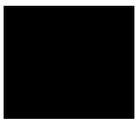




# Estructura empresarial - Las Pymes

---

- Pymes = facturación anual inferior a 50 millones de euros y menos de 500 empleados
- Aproximadamente 99.7% de las empresas en Alemania son de categoría pequeña y mediana
- 70% de los trabajadores trabajan en empresas de este tipo
- **Distribución de los sectores:**
  - sector terciario: 48.9%
  - industria: 31.4%
  - comercio: 19.7%
- **Fortalezas:**
  - agilidad
  - orientación internacional
  - alto grado de especialización
  - capacidad en los nichos de mercado
  - Según del World Economic Forum (WEF) posee Alemania el lugar No. 5 en competitividad económica en el mundo detrás de Suiza, Suecia, Singapur y EE.UU.



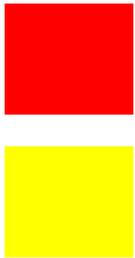
# Indicadores de comercio exterior bilaterales y proveedores externos



Deutsch-Kolumbianische  
Industrie- und Handelskammer  
Cámara de Industria y Comercio  
Colombo-Alemana



# Comercio exterior de Alemania

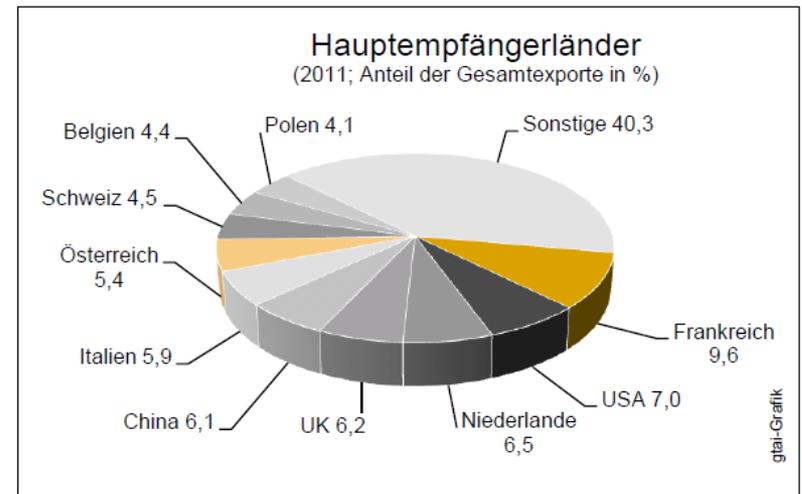
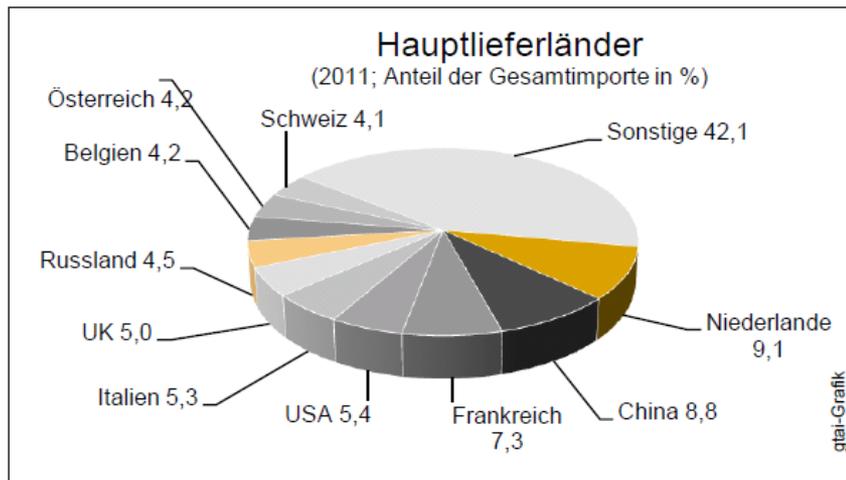


## Bienes de importación 2011 (%)

Productos químicos: 12,6  
Petróleo y Gas 12,3  
Maquinaria 12,2  
Electrónica 9,2  
Sector automóvil 7,8

## Bienes de exportación 2011 (%):

Maquinaria 18,7  
Automóviles 16,7  
Productos químicos 15,3  
Maquinaria electrónica 9,2  
Alimentos 4,3





# Comercio Colombia con Alemania I

---

## Balanza comercial de Alemania - Colombia

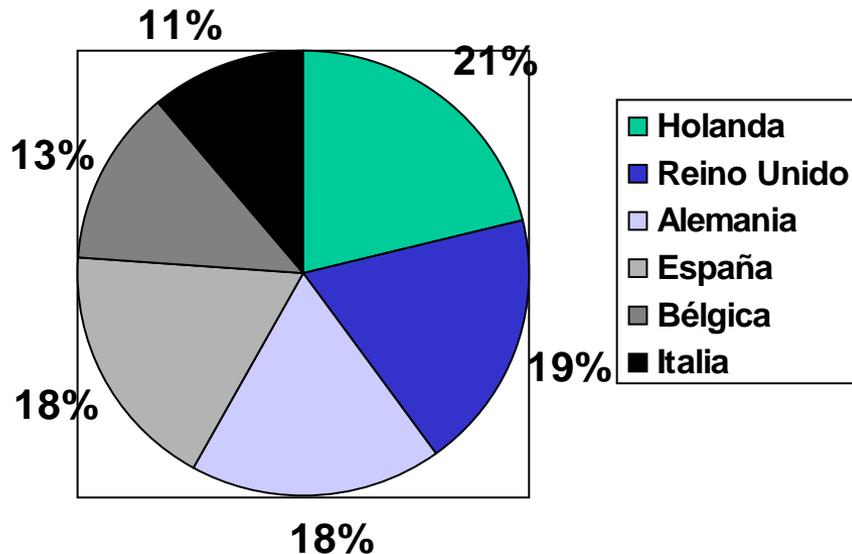
(En mil millones de Euros)

	2009		2010		2011	
Importación de Col - Ale	810		967		1570	
Exportación Ale - Col	833		1205		1286	
Saldo	73		238		-284	

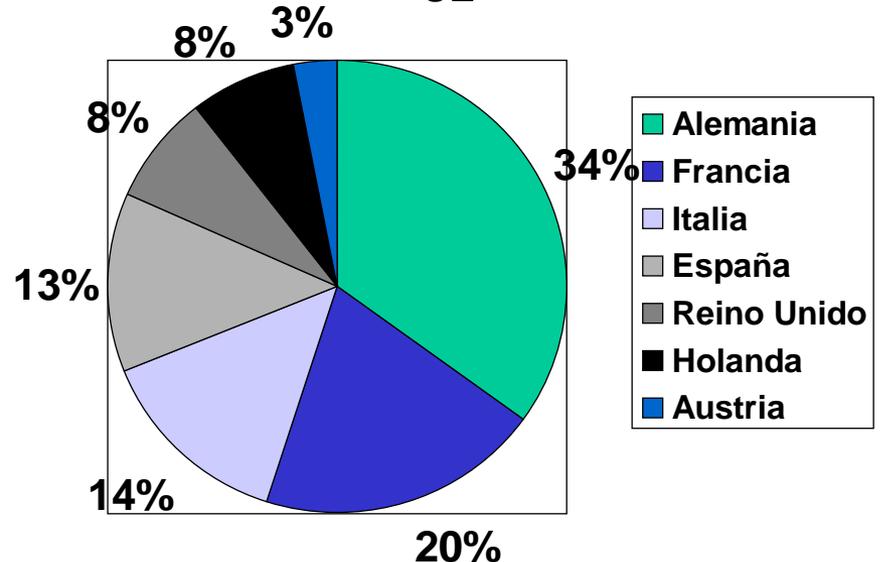
# Comercio bilateral con la UE

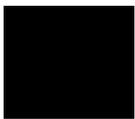
- Exportaciones a UE: 4.790 millones US\$ → 12,7% del total de las exportaciones colombianas
- Importaciones de UE: 5.290 millones US\$ → 13,3% del total
- Alemania es el proveedor mas importante de Colombia de la UE

Principales países destino de exportaciones hacia la UE



Importaciones colombianas desde UE





# Tendencias de consumo



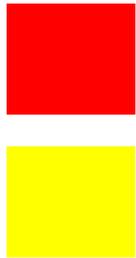
Deutsch-Kolumbianische  
Industrie- und Handelskammer  
Cámara de Industria y Comercio  
Colombo-Alemana





# Oportunidades en Alemania

---



- Tercera economía en el ámbito mundial con 400 mil millones de Euros en inversión extranjera
- Ubicación geográfica preferencial en Europa
- Uno de los países con mayores costos de mano de obra al nivel mundial y a la vez con mayor calificación de mano de obra
- Principal importador y tercer exportador de alimentos (UE)
- Mercado estratégico en Europa para...
  - productos orgánicos
  - carne
  - servicios profesionales
  - textiles
  - joyería
  - plantas medicinales



# Oportunidades en Alemania

---

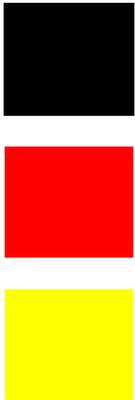
- Exportador líder de maquinaria (minería), vehículos (BMW, Mercedes Benz, Audi, Porsche / Líder no. 1 en el mundo) y químicos - requiriendo insumos; líder en el sector aeronáutico: AIRBUS en socio con otros países europeos
- Llegar al mercado Alemán es llegar a 27 países de la UE con 493 millones de consumidores
- Envejecimiento de la población, sector médico en crecimiento significativo
- Preocupación por la seguridad y calidad de los productos
- Hogares con pocas personas
- Líder en la exportación de energías renovables: energía eólica, solar, térmica
- Líder mundial en el turismo: oportunidades para Colombia, cada empleado tiene entre 22 a 28 días de vacaciones, con viajes frecuentes al extranjero.
- Presencia mundial en el transporte y la logística: DHL, Kuehne und Nagel etc.

## Requisitos

- Calidad estable y/o mejorando
- Precios accesibles
- Productos “justos”
- Innovación (diseño)
- Proveedores certificados (ISO etc.)

## Posibilidades

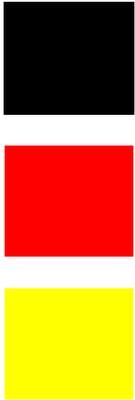
- Café, frutas, alimentos
- Artesanía (diseño)
- Textiles y productos en cuero
- Productos y servicios médicos
- Servicios IT
- Petróleo



# Sector textil en Alemania

---

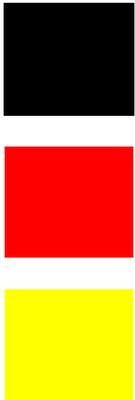
- Luego del sector de alimentos y bebidas el sector textil es el mas importante de Alemania.
- Alemania es el segundo mayor importador de textiles en el mundo después de los Estados Unidos.
- El volumen de importación de textiles en el año 2010 fue de 35.000 Millones de Euros.
- El poder compra se ha mantenido estable en los últimos años, lo que hace que el mercado alemán sea muy atractivo para empresas extranjeras.



# Sector agroindustrial en Alemania

---

- Alemania cuenta con una de las suburbanizaciones mas altas del mundo, lo que se refleja en un fuerte sector agroindustrial
- El sector de alimentos es el mas importante para la industria alemana
- Cuenta con un gran mercado de 84 Mio. (de habitantes)
- Es sector se encuentra altamente industrializado
- Nuevas tecnologías y desarrollos aportan a la alta productividad



# Sector servicios en Alemania

---

- El sector de servicios es uno de los pilares de la economía Alemana
- Aproximadamente el 72% del PIB proviene de los servicios
- Los servicios mas importantes son la construcción, logística, consultoría, financiero y hotelero.
- El desarrollo e investigación de nuevas tecnologías abrió mas posibilidades en este sector.
- La gran cantidad de personal calificado ofrece una mayor solidez
- Aunque solo el 15% de las exportaciones alemanas en 2010 fueron realizadas con la prestación de servicios, Alemania es el tercer mayor exportador de servicios del mundo.



# Claves del éxito para exportadores colombianos

---

1. Cumplimiento con normas y reglas
2. Confiabilidad y seriedad
3. Diseñar y desarrollar para las necesidades del mercado
4. Entregar producto de calidad
5. Ganar confianza y así socio "por vida"



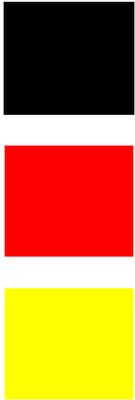


# Consideraciones sobre el TLC con UE



Deutsch-Kolumbianische  
Industrie- und Handelskammer  
Cámara de Industria y Comercio  
Colombo-Alemana

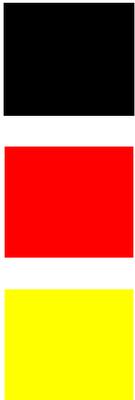




# Ventajas del libre comercio

---

- Inserción de Colombia en la economía mundial
- Abrir oportunidades a la oferta exportable colombiana mediante acceso preferencial permanente y eliminación de obstáculos
- Atraer inversión extranjera
- TLC es respuesta estructural para aumentar desarrollo y bienestar del país



# Estratégicas para prepararse

---

- Ofrecer productos o servicios competitivos
- Controlar los gastos
- Informarse sobre tendencias mundiales del propio sector
- Estar preparado con idiomas
- Formar alianzas
- Prever cambios y retos



# Servicios Comerciales

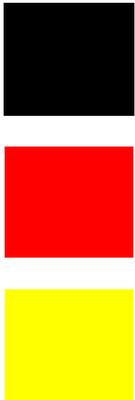


**AHK**

Deutsch-Kolumbianische  
Industrie- und Handelskammer  
Cámara de Industria y Comercio  
Colombo-Alemana



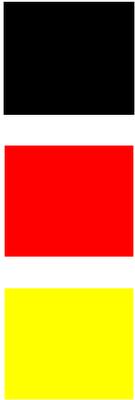
La red de cámaras alemanas 



# Como conquistar el mercado alemán

---

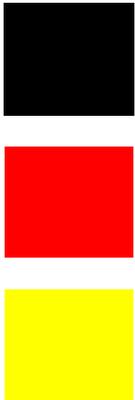
- Ferias internacionales
- Misiones comerciales
- Agenda comercial individual
- Consejos útiles
- Apoyo de especialistas
  - Cámaras de Comercio
  - Proexport
  - CICCA



# ¿Porqué visitar una feria en Alemania?

---

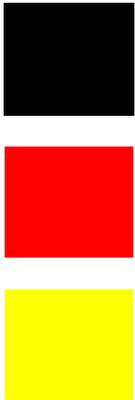
- 150 ferias líderes mundiales por año
- Conocer tendencias mundiales
- El lugar de encuentro de toda la industria
- 800 años de experiencia
- Comparar la oferta propia con competencia
- Investigación de mercado
- Visitar empresas y personas que de otra forma serían difíciles de encontrar



# ¿Porqué exponer en una feria en Alemania?

---

- Conocimiento de la oferta mundial
- Posibles clientes de todo el mundo
- Enfrentarse con la competencia
- Prueba de ser competitivo mundialmente
- Relacionarse con otros profesionales del ramo como compradores, representantes y distribuidores
- Posicionarse dentro de un mercado específico



# Ferias mas importantes para clusters

---

Sector Energía	Solarpeq
Sector Turismo	ITB
Sector Construcción	Bauma
Sector Medicina	Medica
Sector TIC	CeBIT
Sector Alimentos	Anuga
Sector Textil y de Marroquinería	GDS / GLS

[www.auma-ferias.com](http://www.auma-ferias.com)



## ¿Porqué participar en una misión comercial a Alemania?

---

- Enfocarse en lo importante - los negocios
- Apoyo logístico
- Apoyo traducción
- Acompañamiento
- Para empresas con poca experiencia o tiempo garantiza planeación adecuada
- Viaje eficiente y eficaz
- Asesoría tramite visa Schengen

- Respaldo institucional
- Consecución de citas relevantes
- Manejo adecuado de tiempos, trayectos etc.
- Costo / beneficio
- Apoyo traducción / Acompañamiento
- Viaje personalizado
- Asesoría tramite visa Schengen

Los europeos identificaron cinco problemas principales con los negociadores colombianos:

- No cumplidos y flexibles con los compromisos
- No son puntuales, siempre con excusa
- Si algo sale mal, nadie asume la responsabilidad
- No son precisos, hablan mucho, no reconocen cuando no saben algo o no tienen la información
- Demasiado amables

## Acordar una cita:

Con anticipación; no hay necesidad de reconfirmación; cumplir hora exacta

## Forma de presentación/saludarse:

Dar la mano y presentarse; saludar primero a las mujeres; dirigirse con "Usted"

## Forma de negociación/desarrollo de la conversación:

Directa; explicar motivo de la visita y objetivos y quién es uno; no hacer una larga introducción; no "chicanear" y exagerar, cumplir acuerdos

## **Emocionalidad / relaciones, personales /trato personal:**

- Neutralidad; relación profesional; trato amable, pero con distancia; directo; no tocarse; no traer familiares

## **Forma de vestir:**

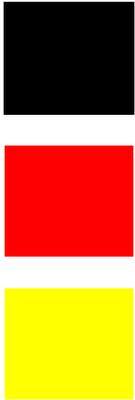
- Formal, sin exageración; mujeres más sobrio que en Colombia

## **Toma de decisiones:**

- La persona encargada (no necesariamente el jefe)

## **Idioma:**

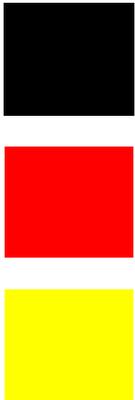
- Acordar con anticipación



# PROXIMAS ACTIVIDADES EN ALEMANIA

---

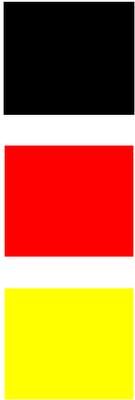
- **SEPTIEMBRE:** Misión de conocimiento a Alemania para el sector de eficiencia energética en iluminación pública, parcialmente patrocinado por el gobierno alemán. Septiembre 24 al 30.
- **OCTUBRE:** Foro de compradores de productos agrícolas y alimenticios de Alemania para empresas Colombianas, Hannover-Alemania y visita a la feria SIAI en Paris- Francia, octubre del 16 al 26 de 2012



# PROXIMAS ACTIVIDADES EN ALEMANIA

---

- **NOVIEMBRE:** Stand de Colombia en la única feria alemana de venta al público para el sector artesanal, Berlin - Alemania, Noviembre del 7 al 11 de 2012.
- **NOVIEMBRE:** Misión Empresarial Feria MEDICA/ Foro Mundial de Medicina con Congreso Noviembre del 12 al 18 de 2012. Düsseldorf, Alemania



# PROXIMAS ACTIVIDADES EN COLOMBIA

---

- **SEPTIEMBRE:** Evento gratuito en Bogotá sobre “Aplicaciones prácticas en tecnologías de energía solar y biomasa” con conferencistas alemanes. 18 de Septiembre.
- **MARZO 2013:** Encuentro empresarial entre empresas alemanas y colombianas para todo el proceso del sector cárnico. Marzo del 20 al 24 de 2013.
- **MAYO 2013:** Rueda de compradores colombianos con empresas alemanas para el sector de construcción. Bogotá, mayo del 21 al 26 de 2013
- **NOVIEMBRE 2013:** Participación en un stand nacional “made in germany” de empresas alemanas en el marco de la feria Andina-Pack Bogotá-Colombia, noviembre del 5 al 8 de 2013

# Contacto

Cámara de Industria y Comercio Colombo-Alemana

Alexander Steinberg

Alexander.steinberg@DEinternational.com.co

Tel (1) 651 37 70

[www.ahk-colombia.com](http://www.ahk-colombia.com)

