



Ficha técnica para negociar con Portugal



Cuidados en el Proceso de Negociación

- Los primeros acercamientos se deben dar a través de un agente comercial, los cuáles son muy reconocidos. Aunque no existe un colegio oficial de agentes comerciales, se pueden encontrar en ferias o revistas especializadas.
- La puntualidad en Portugal es esencial, por lo que se recomienda establecer citas con anticipación y por escrito.
- El siguiente aspecto es la contraparte, es decir, el empresario portugués, que se caracteriza por su nacionalismo y le da importancia al rango profesional de la persona con la cual va a negociar, lo cual implica que se debe tener la misma jerarquía o representación comercial que su par europeo.
- El empresario portugués negocia muy lentamente, por lo que, los resultados se logran poco a poco.



Normas de Protocolo



- La formalidad es una característica muy representativa del empresario portugués (el trato siempre debe ser formal, y esto incluso se refleja en la redacción de documentos o comunicaciones). Por ello, basta un saludo con un apretón de mano suave.
- En Portugal, el orden de los apellidos es diferente, primero se menciona el apellido de la madre y luego del padre. En la presentación de ciertos profesionales, se utiliza el título de Doctor(a), aunque formalmente no lo sean.
- La correspondencia escrita es muy formal, colocando "Excelentíssimo Senhor" antes del apellido de la persona. En las reuniones de negocios no es conveniente ni oportuno hablar de política.
- El almuerzo es la comida de negocios por excelencia. A diferencia de otras latitudes, es el momento más oportuno para profundizar o estrechar las relaciones personales más que continuar hablando de negocios.
- Es importante corresponder cada invitación para comer, pero no se debe utilizar el término "deber una comida" ya que lo consideran de muy mal gusto.
- La invitación a casas particulares se produce cuando ya existe una relación personal, la cual se debe corresponder con una invitación a un restaurant; no es necesario llevar un obsequio, aunque se puede llevar flores finas de buen gusto, ya que se podría causar una mala impresión.
- La vestimenta es muy conservadora (trajes oscuros y camisas claras es lo ideal); en las comidas de negocios, no suelen quitarse la chaqueta para comer, ni en verano.

Estrategias de Negociación

- El conocer y manejar el idioma portugués, o el esfuerzo por manejarlo, es valorado.
- En el proceso de negociación, ya no sólo se valora el precio, sino cada vez más, la calidad, la garantía y la marca.
- Los empresarios portugueses desean saber los beneficios para su empresa, por lo que es necesario hacer un hincapié de beneficios y ofertas.
- Los riesgos de cobro son elevados, por lo que es importante el asesoramiento bancario.
- Es casi una necesidad profundizar las relaciones comerciales y personales, por ello hay que viajar de manera constante a su país.
- Los portugueses han tenido siempre una estrecha relación con el Reino Unido, y eso les ha llevado a tener una mentalidad más internacional y europea que la española.
- A pesar de ser un país del sur de Europa, su carácter dista bastante del de un español o de cualquier otro europeo del mediterráneo.

Perfil General del Consumidor Portugués

Los hábitos o tendencias de consumo han cambiado entre los portugueses, fundamentalmente causados por los periodos económicos de crisis. La reducción de gastos y el ahorro han caracterizado estos últimos años el mercado de consumo en este país; sin embargo, el nuevo consumidor de esta parte del mundo es más consciente e inteligente, así como más exigente e informado.



Fuentes: Banco Santander, Educación Financiera Montepío

Información General de Portugal

Inflación:

Se estima una tasa de 1.3% para el 2016. En el año 2014 el índice de Precios al Consumidor fue de -0.2%.

Fuentes: Banco Santander.

Tipo de Cambio:

El euro (EUR) es la moneda de Portugal, país miembro de la Unión Europea. El dolar llegó a 1.061 Euros a diciembre de 2016

Fuentes: Banco de Portugal.

PBI:

Según los pronósticos, para el 2016 sería de 1.3% Otras cifras de años anteriores son: 2015 llegó a 1.5%, 0.9% en 2014, -1.1% en 2013 y -4% en 2012.

Fuentes: Banco Santander.

Puertos Internacionales:

Por su ubicación geográfica, Portugal es un centro logístico y cuenta con 9 puertos en todas sus regiones.

- Viana do Castelo
- Leixoes
- Aveiro
- Figueira de Foz
- Lisboa
- Setubal
- Sines
- Faro
- Portimao

Fuente: AICEP Portugal Global

Aeropuertos Internacionales:

Con relación al movimiento de carga y de pasajeros, existen tres aeropuertos internacionales, el de Lisboa-Portela, el aeropuerto de Oporto-Francisco Sá Carneiro y el de Algarve-Faro.

Fuente: AICEP Portugal Global