



Ficha técnica para negociar con

Suiza



Cuidados en el Proceso de Negociación

- En Suiza se practica la cultura de la puntualidad; por ello, se debe evitar cualquier tipo de retraso durante alguna negociación. El empresariado suizo está influenciado por la cultura de negocios germana; de este modo, son asiduos trabajadores y poseen una fuerte ética de trabajo. Se recomienda guardar una actitud seria y moderada ante ellos.
- Suiza es un país multicultural por lo que es normal que se hablen diversos idiomas, siendo el inglés el idioma indicado para iniciar negociaciones. Se debe cuidar la imagen que se transmite al empresario suizo; por esta razón se debe evitar algún comportamiento exagerado, el uso de colores extravagantes o estridentes y se debe moderar el volumen de la voz.
- Los suizos se muestran en un principio como personas muy distantes y reservados, pero a medida que sus relaciones se vayan desarrollando, encontrará en el empresario suizo una persona leal, honesta y responsable.



Normas de Protocolo

- En Suiza valoran mucho la puntualidad, el buen trato, y una cuota oportuna de modestia. El primer contacto, en caso de no tener un intermediario entre sí, se debe hacer a través de una llamada telefónica; así también, se debe recordar que toda reunión es acordada con antelación.
- El intercambio de tarjetas de presentación es común al inicio de la negociación, las mismas deben estar al menos en el idioma inglés y es importante incluir la fecha de fundación de la empresa, ya que al ser el suizo un empresario cauteloso le gustará saber cuánto tiempo lleva la empresa en funcionamiento.
- El saludo se da por medio del apretón de manos, por lo que es correcto saludar en la lengua propia de la zona a visitar. Al presentarse, se debe dirigir a su interlocutor según sea su título profesional, seguido de su apellido. Se debe tener en cuenta que es posible utilizar títulos de cortesía según sea la región a visitar; en el caso de visitar una región franco-parlante se utilizará "Monsieur" y "Madame".
- Durante la negociación, es importante mostrarse como una persona responsable, honesta y sensata. Es necesario guardar modestia y una actitud seria. En cuanto a la forma de vestir, cuide de que su imagen se muestre conservadora y formal.

Estrategias de Negociación



- El contexto de las negociaciones está en función del perfil específico que presente el ejecutivo suizo; sin embargo, al no siempre contar con datos muy individuales, es recomendable mantener una postura serena, sin apresuramientos ni sentido de practicidad, sino más bien tomar contacto y proponer conocer sus requerimientos, mostrar alternativas de valor, mostrarse organizado y construir fiabilidad.
- El ejecutivo suizo es una persona educada, informada y protocolar. Si bien valora el tiempo al dedicarse a los negocios, procurará tocar los temas de interés mutuo con relativa prontitud; por ello, evitar dejarse llevar por nerviosismos o ansiedades; se sugiere prepararse conociendo la cultura organizacional de la empresa y contar con información procesada del mercado suizo, así como de la competencia.
- Asimismo, es conveniente aplicar dos técnicas, una referida a manifestar en las primeras comunicaciones acerca de las restricciones que la empresa interesada pudiera exponer en algún momento de la negociación, de modo que se sinceren los contenidos del diálogo en el marco de lo realmente posible. Otra técnica sugiere abordar cada uno de los aspectos de la oferta e ir validándolos hasta llegar a consensos; ello complementándose con centrar las pequeñas concesiones por cada variable abordada.

Perfil General del Consumidor Suizo

El consumidor suizo se caracteriza por ser un consumidor que se interesa por la calidad del producto que va a consumir. Por esta razón el consumidor suizo no teme en pagar grandes cantidades por productos de alta calidad. A su vez, valoran el servicio post venta; de esta forma pueden conocer la fiabilidad de una empresa.

A diferencia de otros consumidores de Europa y a pesar del auge de las plataformas virtuales de venta, el consumidor suizo aún prefiere hacer las compras en persona, ello con el fin de evaluar el producto y obtener opiniones de los vendedores expertos.



Información General de Suiza

Inflación:

La tasa de inflación nacional suiza es de 0.479%, tasa positiva en lo que va del año 2017.

Fuentes: Trading Economics

Tipo de Cambio:

La Moneda Suiza es Franco suizo (CHF)
El tipo de cambio es de 0.9992 CHF (franco suizo) por cada dólar americano.

PBI:

En el 2016 fue de 1.3%, mientras para el 2017 se estima un crecimiento similar.

Fuentes: Santander Trade – Países Bajos, International Monetary Fund

Puertos Internacionales:

Debido a su ubicación geográfica, Suiza tiene al puerto de Róterdam en Holanda como la puerta marítima de entrada, desde el cual, la mercancía es reexpedida hacia Zúrich, Ginebra y Basilea, vía terrestre, férrea o fluvial.

Fuente: World Port Source, SIEX

Aeropuertos Internacionales:

- Basilea
- Berna
- Zurich
- Lugano
- Ginebra

Fuente: Aeropuertos del Mundo, Oficina Federal de Aviación Civil – Suiza (Federal Office of Aviation – FOCA), Aeropuertos.net