



# Ficha técnica para negociar con Argentina



## Perfil General del Consumidor Argentino

- El consumidor argentino ha sufrido una serie de transformaciones a partir de las crisis del 2001 y 2002. Esto llevó a un consumo según nivel adquisitivo, enfocado en marcas inferiores, ofertas y productos nacionales de menor valor que los productos importados.
- Pasada la crisis, el consumidor argentino se muestra como un consumidor precavido, selectivo y racional en cuanto al gasto de productos. Además de ello, no muestra fidelidad a las marcas e impera aún una relación de consumo según su situación económica.
- A pesar de los distintos cambios que el consumidor argentino ha atravesado, sus hábitos de consumo continúan asemejándose a los hábitos de consumo europeos, distando mucho de los hábitos de consumo latinoamericanos.



## Cuidados en el Proceso de Negociación

- Mostrarse accesibles a la conversación, para que logren conocerse mutuamente y se asegure una negociación exitosa. Se debe evitar tocar temas sensibles como "El Peronismo", pero se aconseja estar preparado para discusiones intelectuales. Respecto a Las Malvinas, Perú fue un aliado activo, por lo que si bien no es humilde recordarlo, es conveniente revisar la historia por si ellos tocan el asunto.
- Se recomienda puntualidad. Si bien es posible que los empresarios argentinos se retrasen, es pertinente esperar pues suelen poseer agendas recargadas. Se caracterizan por tener una elocuencia sofisticada, así como el manejo de un lenguaje complejo; es necesario encontrarse preparado.
- Las negociaciones se dan a un corto y mediano plazo. Es probable que se necesiten varias reuniones para entrar de lleno a las negociaciones de fondo; por eso se recomienda ser paciente y evitar confrontaciones o tácticas de presión en las reuniones.
- Las decisiones son tomadas desde la cúpula de la empresa; por ello, se recomienda que asistan a las reuniones ejecutivos que cuenten con la capacidad de tomar decisiones o que influyan en las decisiones de la empresa.
- Por la naturaleza social y cultural argentina, es recomendable dejar atrás cualquier actitud comercial impetuosa y mostrar un comportamiento moderado, pero sin dejar de defender los intereses propios del negocio.



## Estrategias de Negociación



- Por la naturaleza social y cultural argentina, es recomendable dejar atrás cualquier actitud comercial impetuosa y mostrar un comportamiento moderado, pero sin dejar de defender los intereses propios del negocio. Ese cuidado en el trato y la predisposición de construir negocios serios resultan determinantes, a razón de conocer y sustentar claramente los argumentos comerciales a favor del interesado.
- La mejor manera de generar una impresión de consideración, respeto y solvencia es exigiéndose en el modo de vestir. Ser formal, utilizar marcas reconocidas y colores clásicos en el ámbito ejecutivo permitirán un impacto positivo.
- Se debe tener en cuenta que el empresario argentino es muy profesional y serio, por lo cual se recomienda vincular una condición o elemento de la oferta, estipulando una mejora de dicha condición respecto a ventajas que desee recibir en otro ámbito, por ejemplo, mejora del precio versus volumen, mejora del empaque versus precio, mejora de puntos de entrega versus frecuencia de embarques.

## Información General de Argentina

### Inflación:

La tasa de inflación nacional de Argentina es de 22% en lo que va del año (2017), el 2016 fue de 27.5%.

Fuentes: Trading Economics

### Tipo de Cambio:

La moneda oficial es el Peso Argentino siendo el valor de un dólar de 15,90 al 2016, con una proyección estimada de hasta 17,90 al 2017.

Fuentes: Banco Central de la República Argentina; Diario La Nación - Latinfocus Forecast Consensus

### PIB Argentina:

El Producto Interior Bruto de Argentina en el 2016 fue de -2.3%, no obstante, en el 2017 se estima un crecimiento de 2.8%.

Fuentes: INDEC; Bolsa de Comercio de Bahía Blanca - Fondo Monetario Internacional

### Puertos Internacionales:

- Puerto Caleta Cordova
- Puerto Caleta La Misión
- Puerto Caleta Paula
- Puerto Camarones
- Puerto De Bahía Blanca
- Puerto Mar Del Plata
- Puerto De Rawson
- Puerto De Río Grande
- Puerto De Ushuaia
- Puerto Deseado
- Puerto Madryn
- Puerto Punta Colorada
- Puerto Punta Quilla
- Puerto Coronel Rosales
- Puerto San Antonio Este
- Puerto San Julian

Fuente: Puertos Argentinos - Aduana Argentina; Consejo Portuario Argentino

### Aeropuertos Internacionales:

- Ministro Pistarini (EZE)
- Astor Piazzolla (MDQ)
- Teniente Luis Candelaria (BRC),
- Ingeniero Ambrosio Taravella (COR),
- Doctor Fernando Piragine Niveyro (CNQ),
- General Enrique Mosconi (CRD)
- Comodoro Ricardo Salomón (LGS)

Fuente: Aeropuertos.net - Aeropuertos del mundo

## Normas de Protocolo

- Se suele saludar con un apretón de manos; posterior a ello, se llama al anfitrión por su nombre, anteponiéndole el "Don" o "Doña". Posterior a las presentaciones, acostumbra intercambiar tarjetas de presentación.
- Durante las negociaciones, el empresario argentino tiende a ser sutil y moderado al expresarse, por lo que estas reuniones tienden a ser distendidas.
- Está bien visto brindar comentarios positivos sobre la experiencia de llegar a Argentina, su riqueza cultural y monumental.
- Se acostumbra el uso de trajes clásicos y de colores oscuros para los hombres, y en el caso de las mujeres, trajes de chaqueta sencilla, siempre con elegancia e incluso cuidar las marcas.