



# Ficha técnica para negociar con Francia



## Perfil del consumidor Francés

- El consumidor francés se ha caracterizado por ser un consumidor impulsivo y dispuesto a probar nuevos e innovadores productos. Si bien existe una fuerte relación de consumo con el poder adquisitivo, en los últimos años la calidad, marca y responsabilidad con el medio ambiente del producto se tornaron prioritarios por los consumidores franceses.
- Francia posee una población cada vez más longeva, por lo que el consumo está ligado a productos de ocio, entretenimiento, cultura y regalos, siendo el sector juvenil el que utiliza con mayor frecuencia los créditos de consumo.



## Cuidados en el Proceso de Negociación

- El proceso de negociación en Francia es lento, por lo que se debe estar preparado para varias reuniones. Evitar tomar una actitud demasiado amistosa, así como hacer preguntas personales o confidenciales; tenga en cuenta que el empresario francés traza una línea distintiva entre sus relaciones personales y profesionales.
- En caso de no hablar francés, es necesario contar con un intérprete; de no contar con uno, puede expresarse en español. Recuerde que el español es mejor visto que el inglés. Es de suma importancia evitar cualquier tipo de presentación informal; se debe tener un dominio del tema a tratar con el fin de mostrar una buena imagen.
- Los empresarios franceses suelen no estar cómodos hablando de dinero, por lo que es sustancial llegar a este tema al final de la negociación; de la misma forma, prescindir de toda táctica de regateo. Se debe tener en cuenta que los empresarios franceses también tienen dificultades para dar un "no" rotundo, por lo que si se observa que el empresario francés da muchas vueltas al asunto, tenga por seguro que no está interesado. Durante la negociación, se debe estar en la capacidad de tomar las propias decisiones. Es transcendental que los contratos estén redactados en francés y evitando cualquier anglosajismo.



## Estrategias de Negociación



- El ejecutivo francés estudiará bien las condiciones e intereses que pueda existir en las propuestas de negocios que trate. Se requiere contar con tino en cada aspecto, desde el atuendo a vestir, formalidad, hasta la solvencia y certeza de los contenidos y argumentos que se utilicen.
- Se recomienda evitar sensibilidades con ciertos gestos y actitudes que pudieran ser, por ejemplo, algo cortantes, excesivamente serios, o de escaso interés, pues obedecen, o bien, a su forma de comunicarse o a una estrategia.
- Ofrecer la mano es un momento importante pues suelen ser muy perceptivos del ángulo y apretón, de la actitud y seguridad, y de los gestos de nerviosismo o ansiedades. De estar concentrado en los argumentos y cumplir un protocolo de saludo y charla formal, a la vez de controlar los movimientos del cuerpo con relativa suavidad y hasta ligereza, ayudarán mucho a un buen desempeño.
- Una técnica recomendable es la de vincular posibles concesiones con ventajas a favor del interesado en hacer negocios; otra, estudiar bien las condiciones de mercado, específicamente en el tipo de producto y a la competencia; la información oportuna es fundamental.
- Identificar claramente los factores de interés del potencial cliente francés para proceder a las vinculaciones de concesiones le dará eficacia en la negociación.

## Información General de Francia

### Inflación:

La tasa de inflación nacional es de 1.7%, tasa positiva en lo que va del 2017, el año 2016 fue de 0.80%.

Fuentes: Trading Economics

### Tipo de Cambio:

La moneda oficial del país de Francia es el Euro (€), siendo el valor de un dólar de 0.96 al 2016, con una proyección estimada de hasta 0.89 al 2017.

Fuentes: Banco Central Europeo

### PBI Francia:

El Producto Bruto Interno de Francia en el 2016 fue de 1%, mientras para el 2017 se estima un crecimiento de 1.5%.

Fuentes: Trading Economics

### Puertos Internacionales:

- Marsella
- Brest
- Le Havre
- Dunkerque
- Nantes Saint
- Nagaire
- Calais
- Ruan
- Rouen
- Guadalupe
- Burdeos
- Fos-sur-mer
- La Pallice
- Guayana
- Martinica

Fuentes: Ministerio de Ecología, Desarrollo Sustentable y Energía, Santander Trade – Francia, World Port Source

### Aeropuertos Internacionales:

- París
- París Orly
- Marsella
- Lyon
- Nantes
- Burdeos
- Niza
- Estrasburgo
- Toulouse
- Biarritz
- Beauvais-tillé
- Rennes
- Lille
- Montpellier
- Ajaccio
- Biarritz
- Toulon
- Nimes-arts

Fuentes: Francia.net, Aeropuertos el Mund, Aeropuertos.net

## Normas de Protocolo

- Las reuniones de negociación deben ser programadas con 2 semanas de anticipación; a su vez, se pueden programar entre las 9 de la mañana y 7 de la noche.
- Se suele saludar con un apretón de manos y dirigiéndose por su apellido seguido de un "Monseieur" o "Madame" respectivamente. Posterior a ello, debe presentarse iniciando con "Enchanté" (encantado) seguido por su nombre y apellido. Es importante no mostrarse informal y tener un amplio conocimiento del tema a tratar. Suelen mantener la vista fija en la otra persona, por lo que se debe estar preparado para ello.
- Las negociaciones con los empresarios franceses toman tiempo; no use tácticas de presión. En caso de encontrar puntos debatibles en la propuesta a negociar no se debe temer en defender su postura. Al término de la negociación es importante redactar todo en francés con sumo detalle.
- Es importante vestir prendas de calidad que sean discretas y elegantes, al menos en el primer contacto. En los siguientes se deben evaluar las condiciones de la reunión. Los hombres deberán vestir trajes clásicos de colores oscuros y las mujeres trajes con falda de colores sobrios.