

## **El cumplimiento, la confianza y la calidad, son tomados en cuenta por los empresarios noruegos para cerrar los negocios**

Por: Legiscomex.com



*Fuente: Eleconomista.es*

Noruega ha sido considerado una las potencias en exportación de crudo, no obstante su economía basada en un modelo de bienestar para toda su población, cuenta con una diversa gama de alternativas exportadoras en sectores como la minería, la metalurgia, la construcción naval y la tecnología aplicada a los avances químicos e informáticos.

Según el Banco Mundial, Noruega es considerado uno de los países con mayores expectativas y condiciones sociales para vivir, lo que se evidencia con el crecimiento del 100% de su Producto Interno Bruto (PIB) durante la última década.

La importancia que ha ido tomando este país europeo durante los últimos años, lo han convertido en un socio estratégico para ingresar al mercado de esa región. Es por esto que **Legiscomex.com** le trae los conceptos básicos que debe tener en cuenta al momento de negociar con los empresarios noruegos.

### **Horarios**

La semana laboral en noruega es de lunes a viernes, algunas empresas y establecimientos trabajan los fines de semana:

**Tabla 1: Horarios de atención y servicio en establecimientos noruegos**

**Centros Comerciales**

Lunes a Viernes de 10:00 a 20:00 horas Jueves de 9:00 a 19:00 horas Sábados de 9:00 a 14:00 Los domingos no abren
<b>Oficinas Públicas</b>
Lunes a Viernes de 8:30 a 16:00 horas En verano hasta las 15:00 horas
<b>Bancos</b>
Lunes a Viernes de 8:30 a 15:30 Excepto los jueves que van hasta las 15:00
<b>Comercio</b>
Lunes a Viernes de 9:00 a 17:00 horas Excepto los jueves que es de 9:00 a 19:00 Sábados de 9:00 a 14:00 Los domingos no abren

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de Norway.com

### Días Festivos

Los periodos de vacaciones laborales en Noruega son entre julio y agosto, más frecuentemente en julio; las escolares del 20 de junio al 18 de agosto y las de invierno desde mediados de diciembre hasta después de reyes. Otros días feriados son los siguientes:

**Tabla 2: Días Festivos en Noruega**

Día	Celebración
1 de Enero	Año nuevo
Marzo-Abril	Semana Santa
1 de Mayo	Día Internacional del Trabajo
7 de Mayo	Ascensión de Jesus
15 de Mayo	Lunes de Pentecostés
17 de Mayo	Día de la Constitución
25 de Diciembre	Navidad
26 de Diciembre	Día de San Esteban

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de www.dniwolne.eu

### Citas y lugares de encuentro

Las citas se deben establecer con suficiente antelación. Los intermediarios son menos importantes que en muchas otras culturas para establecer los primeros contactos y asegurar el acuerdo.

Ser puntual es fundamental, si se va unos minutos tarde a una reunión de negocios, es mejor llamar y explicar el retraso. El intercambio de tarjetas se da después de una breve charla inicial.

Las citas de negocio pueden tener lugar en los restaurantes durante el almuerzo o la cena, si se desarrollan en estos entornos, tenga en cuenta las siguientes recomendaciones.

Noruega no tiene una cultura similar a la de Suecia o Francia. Veinte años atrás no se podía encontrar un restaurante que sirviera comidas calientes. A pesar de que todavía se puede observar comiendo sándwiches, las selecciones de comida han mejorado increíblemente. Normalmente, el noruego será el anfitrión del almuerzo.

Una mujer de negocios no tiene problema en invitar a almorzar o cenar y pagar la cuenta. Las bebidas alcohólicas durante el almuerzo son limitadas y los cocteles después del trabajo son inusuales.

La persona que hace la invitación paga la cuenta. Sin embargo, el invitado podría hacer un pequeño esfuerzo para pagar la cuenta, pero no es bueno insistir. Es importante estar atento a los procedimientos de brindis de los noruegos.

Los vikingos utilizaban para beber los cráneos vacíos de sus enemigos difuntos como ritual de brindis, hoy en día esta tradición se realiza pero estrechando las copas y es conocida como el skaal (), en inglés Scole; en francés, scaulle, y en alemán, skohl y continúa siendo importante en la cultura social escandinava y en las reuniones de negocios.

Para el brindis, el anfitrión iniciará brindando por el invitado, para responder, se debe levantar la copa a la altura de la mitad del pecho, mantener la mirada en los ojos del anfitrión, beber, bajar nuevamente la copa a la mitad del pecho, mirar a los ojos, nuevamente, y volver a la normalidad.

Que la contraparte noruega haga una invitación a su homólogo es considerado un honor y se debe aceptar con gratitud, es importante indagar sobre los estilos de ropa a usar.

La cena normalmente se consume antes de las 5:00 - 6:00 pm. Hay que ser puntual. No está bien visto llegar más de 10 ó 15 minutos después de la hora acordada. Se recomienda llevar flores, chocolates vinos y licores autóctonos o un recuerdo del país de origen. El regalo se debe presentar a la anfitriona.

Cuando la cena se ha terminado se le puede decir a la anfitriona de la casa: Takk for maten. Si el día después de la cena es un día normal de trabajo, está bien despedirse entre las 10:00 - 11:00 pm. Es un buen gesto de enviar flores a la casa junto con una "carta de agradecimiento" al día siguiente.

### **Vestuario**

Se debe vestir de manera conservadora, por lo menos, hasta que el anfitrión se abre para un código de camisa - vestido.

### **Obsequios**

Se deben evitar los excesos de regalos o presentes, puesto que pueden ser vistos como sobornos. Los escandinavos lideran la lista de países más libres de corrupción en el ámbito mundial. Regalos no excesivamente caros de navidad son bien vistos.

**Saludos**

Estrechar las manos a todas las personas de la reunión a la llegada y antes de salir, es la manera más adecuada de saludar y despedirse.

La gente de negocios no es llamada por su título profesional. Los noruegos, usualmente, son menos formales que los suecos y los alemanes. De igual forma, el nombre de pila no es tan usado como en EE UU, por lo tanto, es preferible dejar a la contraparte que le indique como dirigirse a él.

**Reuniones**

Al empezar la reunión es importante aclarar el tiempo de duración de la misma. Los empresarios noruegos son directos en la negociación, por tal motivo, no hacen charlas sociales para dar inicio a la reunión, generalmente, solo hablan unos pocos minutos.

Usan el contacto constante y moderado con los ojos, están en un punto intermedio, menos que los árabes y los latinos, pero más que los asiáticos.

Es mejor mantener confiabilidad sobre los objetivos y las estrategias corporativas porque los noruegos suelen ir más allá y analizarán su producto desde una perspectiva estratégica.

Es importante construir confianza y llevar una presentación con un buen negocio. Es fundamental hacer hincapié en los hechos, los beneficios y la rentabilidad durante su presentación. También se recomienda, para dar una impresión honesta, hablar tanto de las ventajas como de las desventajas.

Si ya se ha hecho una propuesta debe acogerse a esta, ya que para el homólogo noruego la confianza es importante. No es común cambiarla, darle la vuelta o incluir o excluir nuevos elementos.

Las empresas noruegas están dispuestas a pagar por la calidad. También están dispuestos a cambiar de proveedor para obtener mejores condiciones o mejor calidad.

Las técnicas duras de ventas no llevarán a ninguna parte a los interesados en hacer negocios. Es recomendable evitar presumir o ser exagerado, es mejor hacer una presentación bien documentada que le permita a la contraparte participar y que se sienta como si está comprando y no que le están vendiendo, a través de una comunicación unidireccional.

El lenguaje corporal de Noruega y el tono de voz es menos expresivo que en Norteamérica y países del sur. No hay que malinterpretar esto como falta de interés. La interrupción a un orador escandinavo es considerada de mala educación.

**Negociaciones**

Los empresarios noruegos no se quejan del alto costo de vida en su país, es un tema que les molesta, ya que en gran medida el alto costo de vida es el precio que tienen que pagar para mantener el estado de bienestar en un país escasamente poblado.

Inteligencia de Mercados – Cultura de negocios de Noruega

La personalidad del negociador y las habilidades sociales tienen cierta importancia inicial, pero no se tienen en cuenta al tomar la decisión final. Los negociadores se orientarán hacia los hechos y las cifras en lugar de la visión empresarial. Aunque el gerente es quien toma la decisión final, no lo hará sin la recomendación de los subalternos que estuvieron al tanto del proyecto.

Es difícil renegociar los términos después de un acuerdo que se ha pactado, así las circunstancias hayan cambiado. Los noruegos no son negociadores tácticos, si dicen que el producto es demasiado caro es así.

Durante las conversaciones hay que tener cuidado con el humor relacionado con la cultura y la de los países vecinos, particularmente algo relacionado con los suecos, ya que va a encontrar que los noruegos tienen una fraternal relación amor-odio con sus vecinos suecos.

Por último, es muy importante no hacer promesas ni comprometerse en algo que pueda llegar a incumplir. La seriedad en sus compromisos, las fechas, horarios establecidos, precios y calidad, deben respetarse de lo contrario la contraparte pierde el interés.

Material  
de consulta  
LEGIScomex.com