

Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con Vietnam

Luego de su recuperación, Vietnam se ha convertido en un país confiable para la inversión extranjera.

Por: Legiscomex.com



Foto por: .esm.wikipedia.org

Desde finales de la década de los ochenta Vietnam ha pasado a ser paulatinamente una economía abierta y en crecimiento. Luego de ser golpeado por la guerra, el Estado y las diferentes autoridades se han preocupado durante los últimos veinte años en ser más modernos y globalizados, ampliando y recuperando sectores importantes como el de la minería, la industria y la agricultura.

Son miembros activos de la Organización Mundial del comercio (OMC) desde enero del 2007 y en junio de 2012 firmaron el Acuerdo de Asociación y cooperación con la Unión Europea, el cual incluye un capítulo dedicado a la facilitación del comercio y la cooperación en estas áreas. En febrero del 2016, una vez concluidas las negociaciones, se firmó y publicó el documento del Acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea, que entrará en vigencia luego de las respectivas revisiones y traducciones.

Estos factores mencionados han hecho que muchas empresas extranjeras invirtan en el país y que se refuerce la política comercial hacia el comercio exterior, la industrialización y la integración al comercio mundial, con una importante facilitación del comercio al reducir los aranceles y liberar completamente algunos sectores.

Es por esto que **Legiscomex.com** le cuenta los aspectos que debe conocer al momento de hacer negocios con los empresarios de Vietnam.

Horarios

Vietnam ha tenido una apertura comercial considerable que ha permitido la entrada de industrias reconocidas como Canon, Panasonic, entre otras. Las jornadas laborales varían de acuerdo al departamento donde se labore, si es administrativo u operativo, por lo general van de Lunes a Sábado, con un horario entre ocho a diez horas, con descansos de 10 minutos y unas horas para el almuerzo.

Tabla 1: Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Vietnam

Comercio
Lunes a Domingo de 8:30 a 21:30 horas
Oficinas Públicas
Lunes a Viernes de 8:30 a 16:30 horas
Bancos
Lunes a Viernes de 8:30 a 15:30 horas Sábados de 8:30 a 11:30 horas
Oficinas
Lunes a Viernes de 8:30 a 16:30 horas
Centros Comerciales
Lunes a Domingo de 9:30 a 22:00 horas

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de www.hoteltravel.com

Días Festivos

Muchas de las festividades de Vietnam se rigen por el calendario lunar y al igual que en varios países de la región, tienen una gran cantidad de fiestas a lo largo del año. Esas son las más importantes:

Tabla 2: Días Festivos en Japón

Día	Celebración
1 de Enero	Año nuevo
Entre el 19 de enero y el 20 de febrero	Tet Nguyen Dan (Año Nuevo vietnamita) determinada por el calendario lunar
3 de febrero	Aniversario de la fundación del Partido Comunista Vietnamita
Entre marzo y abril	Fiesta de la Pagoda Thay (o del Maestro)
Entre febrero y mayo, aproximadamente	Fiesta de la Pagoda Huong (o de los Perfumes)
Hacia el mes de abril	Tet Thanh Minh (Fiesta de los Difuntos)

Día	Celebración
Durante el mes de abril	Fiesta de la Pagoda Phuong
Cada 30 de abril	Ngày Giải Phóng (Día de la Liberación o de la Reunificación)
1 de Mayo	Día Internacional del Trabajo
Junio	Tet Doan Ngo (solsticio de verano)
2 de septiembre	Día Nacional de la República Socialista de Vietnam
8 de septiembre	Tet Trung Thu (fiesta del Otoño Medio)

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de www.logitravel.com

Citas y lugares de encuentro

Conseguir una cita de inmediato con los empresarios vietnamitas es poco probable. Éstas deben ser solicitadas por lo menos con un mes de antelación y confirmadas unos días antes de que el encuentro se realice. Si cuenta con un socio local que lo ayude a realizar los primeros contactos es muy probable que el trámite sea más sencillo. La puntualidad es el mejor comienzo para las relaciones comerciales, así que procure manejar sus tiempos de manera que le permita llegar siempre a la hora pactada.

Vestuario

Los vietnamitas son muy conservadores y reservados, es por esto que la mejor manera de asistir a una reunión de negocios es usar trajes tradicionales con camisa, corbata y zapatos formales. En el caso de las mujeres vestidos o trajes pantalón o faldas que no estén más arriba de las rodillas y evitar usar de más accesorios y maquillaje.

Obsequios

Los empresarios de Vietnam aprecian mucho los regalos. Si va a dar un obsequio durante el primer contacto, procure que no sea costoso, lo más acertado es regalar algo representativo de su empresa o de su país. Una vez las negociaciones se cierran o su relación comercial y personal se haya fortalecido más, puede optar por dar un regalo de mayor importancia. Los regalos se deben dar y recibir con ambas manos y ser abiertos en privado.

Saludos

Se suele usar el tradicional apretón de manos entre los hombres, que puede acompañar con una sonrisa. En el caso de las mujeres espere a que sean ellas quienes extiendan la mano, de lo contrario puede saludar con una leve inclinación de la cabeza. Hay quienes reafirman el apretón de manos colocando la otra mano sobre la que usaron para saludar, por lo que no debe incomodarse o por lo menos no demostrarlo. Los títulos son importantes, así que cuando se presente úselos seguidos del apellido de su interlocutor.

Una vez realizadas las presentaciones y saludos se deben entregar las tarjetas de visita usando ambas manos para recibirlas y entregarlas, no debe guardarlas de inmediato, tómese su tiempo para leerlas y prestarles un poco más de atención y no las guarde en su maletín, bolsillo o billetera,

sino que debe colocarla en un lugar especial sobre la mesa. Así mismo, deben estar por lo menos traducidas en inglés.

Reuniones

Dentro de la cultura empresarial vietnamita, al igual que en otros países de la región, existe una marcada jerarquía de cargos y al iniciar las reuniones los ejecutivos con más rango en la empresa serán los que ingresen primero y ocupen los puestos más destacados en la mesa, así que identificarlos a todos y también que su delegación este al mismo nivel.

Para los empresarios vietnamitas es muy importante lograr construir una excelente relación empresarial, por lo que es primordial fortalecer también las relaciones personales, es por esta razón que le dan relevancia a la persona como tal y en las primeras reuniones iniciaran los diálogos con preguntas de tipo personal con el fin de aprender sobre usted más allá de su perfil como negociador. Para ellos invertir tiempo en el conocimiento de parte y parte es un factor importante para consolidar una buena relación comercial.

Sus presentaciones deben ser claras y muy bien argumentadas, mejor aún si hace uso de herramientas tecnológicas. No olvide llevar muestras de su producto o servicio. Siempre tenga las manos visibles cuando este exponiendo o escuchando a sus interlocutores, no es bien visto tenerlas bajo la mesa, o en los bolsillos, así como tampoco debe cruzarse de brazos, son gestos que generan desconfianza y que pueden dañar las negociaciones.

Negociaciones

Contar con la asesoría y ayuda de un representante local que lo guie en todos los trámites con las empresas y los diferentes organismos administrativos es la mejor manera de realizar negocios en Vietnam. Además que le puede servir como interprete durante las reuniones y de este modo poder gestionar y mediar todos los puntos de las negociaciones, de modo que no queden puntos sin comprender o mal interpretados.

Son bastante tranquilos en el momento de negociar, se toman su tiempo para reflexionar y llegar a una decisión final. Expresan mejor sus conceptos con los gestos que con las palabras, los cuales debe saber interpretar, por ejemplo un silencio extendido le da a entender que no están de acuerdo con algún punto de las negociaciones. Sus reacciones también pueden tener efectos sobre las decisiones finales, así que no levante la voz o haga gestos de desaires, así este en discrepancia con lo que sus homólogos hayan planteado, tome una postura conciliadora y siempre haga uso del buen dialogo.

La burocracia y los muchos trámites que se deben realizar, hacen que las negociaciones se tornen lentas, de modo que en este punto su paciencia e inteligencia son fundamentales para lograr llegar a un acuerdo. Como se mencionó anteriormente, contar con la asesoría de un representante local que conozca bien todos los trámites burocráticos, le facilitará el camino a una decisión final que beneficie ambas partes.

Por otra parte, la palabra es muy valiosa para los empresarios de Vietnam, es como una firma verbal para ellos. Así que nunca ofrezca cosas que no puede cumplir, perder la confianza es algo que sería muy perjudicial para sus relaciones comerciales y difícilmente volverá a recuperarla.

Finalmente, recuerde que todo acuerdo que se haga debe ser revisado y firmado por los altos representantes de ambas partes que tengan la capacidad de tomar decisiones sobre los mismos. Una vez firmados deben cumplirse con toda la seriedad y profesionalismo del caso, de presentarse algún inconveniente se debe renegociar pero jamás incumplir.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com