

Negociaciones

Por: Legiscomex.com

Contar con la asesoría y ayuda de un representante local que lo guíe 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.