

Las buenas relaciones personales, el éxito de los negocios con Argentina

Por: Legiscomex.com

Los empresarios argentinos prefieren invertir sus propios fondos y mantienen una perspectiva por encontrar nuevas oportunidades, las cuales hacen que se mantenga abierta la disposición para recibir propuestas de otros países.

Imagen 1: Comercio en Buenos Aires



Fuente: www.turismo.org

Argentina tiene una extensión de 3.761.274 Km², convirtiéndose en el séptimo país a nivel mundial con la mayor superficie; en el continente americano ocupa el cuarto lugar después de países como EE UU y Canadá y en Sudamérica es el segundo luego de Brasil. Limita al norte con Bolivia y Paraguay, al sur con Chile y el océano Atlántico, al este con Brasil, Uruguay y el océano Atlántico.

Esta característica y la posición geográfica que ocupa en el continente hacen del país austral uno de los más importantes de la región.

Según datos de Fondo Monetario Internacional (FMI), la población de Argentina es de 42,9 millones de habitantes. El territorio del país posee una gran variedad de paisajes, dentro de los cuales se destacan mesetas, campos de hielo, zonas áridas, ríos, montañas y relieves.

Las principales ciudades en donde se desarrolla la mayor parte empresarial, comercial y turística son: Buenos Aires, que es la capital, Córdoba, La Plata, Mar del Plata, Mendoza, Rosario y San Carlos de Bariloche.

Los duros ciclos económicos que ha sufrido Argentina a lo largo del tiempo, han provocado que sus habitantes tengan una cultura empresarial mucho más seria e inmediata, por lo que la visión de negocios siempre va a ser a corto o mediano plazo.

Por lo general, los empresarios locales prefieren invertir sus propios fondos ya que las líneas de crédito son muy limitadas o con un margen de interés demasiado alto. Por otro lado, su perspectiva por encontrar nuevas y mejores oportunidades de inversión y negocios hacen que se mantenga abierta la disposición para recibir propuestas de países extranjeros.

Las relaciones personales son de gran valor para los argentinos, por lo que es común que estén interesados en saber un poco más de usted, para ellos conocer más de la persona les da una idea de cómo puede comportarse en el plano empresarial y profesional. Dicho esto, es posible que necesite más de una reunión antes de concretar un negocio exitosamente.

Tenga en cuenta que la cortesía y la amabilidad toman gran importancia en las relaciones comerciales, procure plantear otro tema de conversación distinto al de los negocios para dar inicio a las reuniones.

Horarios

Cómo en algunos otros países latinoamericanos, la semana en laboral en Argentina comienza el lunes y termina el viernes, con algunas excepciones en empresas que tienen jordanas los sábados. El comercio en general trabaja de domingo a domingo.

Tabla 1: Horarios de atención y servicio en establecimientos argentinos

Empresas y oficinas
Lunes a Viernes: en general de 9:00 a 19:00 Algunos empresas trabajan los Sábados: 9:00 a 13:00 horas.
Comercio y Centros Comerciales
Domingo-Domingo 10:00 a 22:00 Los centros comerciales y restaurantes puede que tengan un horario más amplio.
Oficinas públicas
Lunes - Viernes de 10:00 a 16:00 horas
Bancos
Lunes - Viernes de 10:00 a 15:00 horas Sábados de 10:00 a 16:00 horas en algunas Entidades

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de entidades oficiales de Argentina

Días Festivos

Según los decretos de la Presidencia de la República Argentina, la jornada laboral es de 8 horas diarias y de 48 horas a la semana. El periodo de vacaciones depende de la cantidad de años que lleve en la empresa, menor de cinco años es de 14 días corridos, mayor a cinco años y menor a diez 21 días, mayor a diez años y menor a 20 años 28 días corridos y mayor a 20 años, son 35 días corridos. Los festivos varían de acuerdo al año, sin embargo, hay algunos que son inamovibles. Estos son los festivos en el país austral.

Tabla 2: Días festivos en Argentina

Feridos Inamovibles	
Día	Celebración
1 de Enero	Año Nuevo
16 y 17 de Febrero	Carnaval
23 de Marzo	Feriado Puente turístico
24 de Marzo	Día Nacional de la Memoria por la Verdad y la Justicia
2 de Abril	Día del Veterano y de los Caídos en la Guerra de Malvinas
3 de Abril	Viernes Santo
1 de Mayo	Día del Trabajador
25 de Mayo	Día de la Revolución de Mayo
20 de Junio	Paso a la Inmortalidad del General Manuel Belgrano
9 de Julio	Día de la Independencia
7 de Diciembre	Feriado Puente Turístico
8 de Diciembre	Inmaculada Concepción de María
25 de Diciembre	Navidad
Feridos Trasladables	
Día	Celebración
17 de Agosto	Paso a la Inmortalidad del General José de San Martín
12 de Octubre	Día del Respeto a la Diversidad Cultural
23 de Noviembre	Día de la Soberanía Nacional
Días no Laborables	
Día	Celebración
3 a 5 de Abril	Pascuas Judías (sólo para quienes profesen la religión judía)
9 a 11 de Abril	Los dos primeros días y los dos últimos días de la Pascua Judía (sólo para quienes profesen la religión judía)
2 de Abril	Jueves Santo Festividad Cristiana
24 de Abril	Día de acción por la tolerancia y el respeto entre los pueblos (sólo para quienes sean de origen armenio)
15 de Septiembre	Año Nuevo Judío (sólo para quienes profesen la religión judía)
23 de Septiembre	Día del Perdón
14 de Octubre	Año Nuevo Islámico (sólo para quienes profesen la religión islámica)

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de servicios.lanacion.com.ar

Citas y lugares de encuentro

Las citas deben ser agendadas por lo menos con dos semanas de anterioridad y confirmadas tres días antes de su realización. Se recomienda no agendar citas durante los meses de enero y febrero por la temporada de vacaciones.

La puntualidad es un factor clave que habla muy bien de usted y de su empresa, por ello debe contar con el tiempo suficiente para llegar a tiempo, pues el tráfico de la ciudad lo puede retrasar entre unos 30 a 60 minutos.

Si se retrasa por algún motivo, aunque sea comprensible, debe disculparse de una manera amable. Sin embargo, si su cita es con funcionarios de alto nivel, es posible que tenga que esperarlos, normalmente cumplen más de una cita en el día, no debe ofenderse si se retrasan, menos si se trata de alguien importante para sus negociación.

Puede citar a sus posibles socios en un buen restaurante, los almuerzos y las cenas de negocios son ambientes propicios para entablar las relaciones comerciales.

Como en todas las empresas, las decisiones importantes son tomadas por los ejecutivos de alto nivel, así que procure que a éstas citas vayan mandos altos que puedan tomar decisiones, igualmente de su empresa.

Si por algún motivo debe cancelar alguna de sus citas, es muy importante que lo haga con antelación para evitar que las personas que fueron citadas tengan inconvenientes. Siempre debe ser cordial, es recomendable saludar al llegar y despedirse al terminar de todos los presentes. Las buenas relaciones con sus socios argentinos facilitaran sus negociaciones.

Vestuario

No existe un protocolo de etiqueta definido, los empresarios australes no se sorprenderán si son visitados por alguien con pantalón y camisa, lo que depende en gran manera del clima. Sin embargo, para las primeras citas de negocio se recomienda usar traje formal, en general los hombres asisten con trajes clásicos y de colores oscuros y las mujeres con trajes de chaqueta sobrios.

Obsequios

Es poco usual que en el ambiente de negocios se den obsequios, a menos que ya exista una relación comercial muy estrecha. De ser así, la calidad debe ser tomada en cuenta sin dar lugar a interpretaciones confusas.

Es importante tener en cuenta el tipo de creencias de sus socios, ya que de esto depende el regalo que pueda ofrecer, sin caer en ofensas involuntarias.

Saludos

La mejor manera de realizar una presentación formal es dar un buen apretón de manos, llamar a su anfitrión por el nombre presidiéndolo de un "Don" o "Doña", luego inicie su presentación con un "encantado" seguido por el nombre propio y el de la empresa. El apellido no suele usarse y se puede llegar a tutear con facilidad.

Es común en la cultura argentina saludarse de beso en la mejilla entre los hombres y dos besos con las mujeres, así que no se sorprenda ni mal interprete si lo saludan de esta manera.

Después de hechas las presentaciones puede intercambiar la tarjetas, estas le servirán como recordatorio de cargos y nombre de las personas que asisten a las reuniones.

Reuniones

Establecer relaciones personales antes de lanzar una propuesta o un proyecto comercial es muy importante para el éxito de los mismos. No dude en hacer alusiones positivas sobre el país, el vino, la comida, puede hablar de fútbol también, pero es mejor esperar que el tema lo pongan ellos. Los argentinos se sienten muy orgullosos de su país y les gusta que la gente se sienta bien atendida, hace parte de su simpatía y amabilidad. No es recomendable tocar temas como el de Las Malvinas o el Peronismo.

Tenga en cuenta que en una reunión de negocios es mejor evitar una actitud comercial agresiva, no es aconsejable ser arrogantes o ejercer presión. Mantenga un perfil moderado sin olvidar defender los intereses propios.

Los argentinos suelen ser sutiles y moderados en su tono de voz y gestos, por lo que las negociaciones deben ser relajadas y tranquilas.

Pueden tomar bastante tiempo, los contratos tienden a ser extensos y muy detallados, se revisa cada artículo antes de ser firmado y aprobado el contrato. No olvide que cada acuerdo al que se llegue debe dejarse por escrito y cada parte contar con una copia.

Es muy posible que las decisiones finales no se tomen en la primera reunión, por lo que debe ser paciente y sacar el máximo provecho en las reuniones posteriores.

Consejos

Por último, Legiscomex.com quiere dejarle unos consejos clave los cuales permitirán el desarrollo efectivo en las relaciones comerciales que se desarrollen con el país sudamericano:

- Sea paciente, hacer negocios en Argentina requiere de tiempo ya que las decisiones no se toman en la primera reunión.
- Todo acuerdo debe quedar formalizado por escrito.

- Para poder entender bien los trámites burocráticos y gubernamentales, es ideal contar con un intermediario local.
- Mantenga siempre las buenas relaciones personales con sus socios, estas son determinantes en el éxito de sus negocios.
- Tenga claro todos los temas referentes a normatividad en comercio exterior, aduanas, documentación, etc.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com
