

Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con Finlandia

**La claridad, brevedad y honestidad en sus presentaciones son claves para establecer las relaciones comerciales con Finlandia**

Por: Legiscocomex.com



Fuente: [www.euobserver.com](http://www.euobserver.com)

Finlandia es uno de los países nórdicos que posee una elevada tasa de desarrollo y una de las economías más industrializadas de la región, basada en los altos niveles de importación de capitales, recursos forestales, desarrollo tecnológico e industrial y una gran sensación de bienestar y seguridad para sus ciudadanos.

Sus principales exportaciones se centran en la venta de madera y productos derivados de la misma, como los muebles, el papel y la pasta de papel, que equivalen al 40% de la balanza comercial. Otros de los sectores que juegan un papel importante son el de los metales, las telecomunicaciones y las industrias electrónicas, la maquinaria, textiles y equipos para transporte y aunque la minería es pequeña, exportan oro y diamantes.

En cuanto a las importaciones, Finlandia depende del intercambio comercial de materias primas, energía y algunos componentes de productos manufacturados. La agricultura es autosustentable en cereales, lácteos y otros productos básicos. Sus principales socios comerciales son Suecia, Alemania, Rusia y el Reino Unido.

Según el Banco Mundial, Finlandia es uno de los diez países más ricos del mundo por renta per cápita y en el ranking de competitividad global del Foro Económico Mundial se ubica en el séptimo lugar. Es por esto que **Legiscocomex.com** le cuenta qué debe saber al momento de establecer negocios con los empresarios finlandeses.

**Horarios**

Normalmente la semana laboral en Finlandia es de lunes a viernes, con un horario de atención desde las 8:00 horas hasta las 17:00 horas. La comida más importante es el almuerzo, para la cual se hace una pausa entre las 12:00 horas y las 14:00 horas. Las oficinas no trabajan los fines de semana.

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

<b>Centros Comerciales</b>
Lunes a Viernes de 09:00 a 21:00 horas Sábados de 9:00 a 18:00
<b>Oficinas Públicas</b>
Lunes a Viernes de 09:00 a 13:00 horas y de 14:00 a 16:00 horas
<b>Bancos</b>
Lunes a Viernes de 09:15 a 16:15 Cerrados los fines de semana
<b>Comercio</b>
Lunes a Jueves de 08:00 a 17:00 horas Viernes de 08:00 a 18:00 Sábados de 08:00 a 15:00

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de [www.universia.com](http://www.universia.com)

**Días Festivos**

Finlandia posee una gran cantidad de festividades tanto tradicionales como algunas recientemente adoptadas. La navidad y la semana santa son comunes, pero existen algunas más peculiares como la Noche de Walpurgis, que es la noche de brujas, entre otras. Estas son algunas de las más importantes:

**Tabla 2: Días Festivos en Finlandia**

<b>Día</b>	<b>Celebración</b>
1 de Enero	Día de Año nuevo
6 de Enero	Epifanía
Finales de marzo o abril, varía según el año	Viernes Santo
Lunes y domingo después del Viernes Santo	Pascua
1 de Mayo	Día de Mayo
Mayo, varía según el año	Día de la Ascensión
Mayo, varía según el año	Pentecostés
Finales de junio, varía según el año	San Juan Bautista

Día	Celebración
Finales de octubre o noviembre, varía según el año	Día de todos los santos
6 de Diciembre	Día de la Independencia
24 y 25 de Diciembre	Día de Navidad y Noche Buena
26 de Diciembre	Boxing Day

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de es.portal.santandertrade.com

### Citas y lugares de encuentro

Reunirse con un empresario finlandés es bastante complicado si no se tiene programada una cita formal, por lo tanto debe agendarlas con anterioridad, puede hacerlo por teléfono, fax o correo electrónico. No programe reuniones entre junio y agosto, es la temporada de vacaciones de verano.

Debe tener presente que para ingresar a este país se debe tener visa y si se demora más de tres meses por cuestión de negocios, debe tener un permiso de residencia, el cual se solicita en la Embajada o Consulado de Finlandia.

Para los finlandeses la impuntualidad es considerada una descortesía, incluso si se trata tan solo de unos minutos. Ellos suelen avisar cuando se les presenta algún retraso y esperarán lo mismo de su parte. El tráfico no es una excusa, pues es algo que no se presenta en ese país.

Los finlandeses son bastante flexibles en cuanto a los lugares de encuentros, así que las reuniones pueden llevarse a cabo en las instalaciones de la empresa, o por teléfono e incluso en los tradicionales saunas finlandeses, en estos lugares tradicionales que pueden ser mixtos y sin reparos para ingresar desnudos se pueden terminar de cerrar las reuniones, aunque en los que se llevan a cabo las reuniones de negocios nunca son mixtos y le pueden suministrar prendas para ingresar.

### Vestuario

En cuanto a la presentación personal para las reuniones, los finlandeses son más bien conservadores, trajes oscuros en invierno y claros en verano. Se recomienda para los hombres usar trajes con saco, camisa y corbata y para las mujeres conjuntos con falda o pantalón elegante.

### Obsequios

Los regalos son bien apreciados, puede llevar algo representativo de su empresa o país, pero procure que no sea tan costoso ya que puede resultar incómodo para sus interlocutores y sientan un poco de vergüenza para recibirlo. Si es invitado a una casa puede llevar chocolates o vino de buena calidad, flores también pero no deben ser regaladas en números pares, ni de color blanco o amarillo, ya que están relacionadas con la muerte.

### Saludos

Los finlandeses son más bien personas moderadas que no muestran mucho sus emociones, un buen apretón de manos es suficiente, manteniendo un contacto visual mientras habla con las personas

con quien se presenta. Las palmadas en la espalda y los abrazos no son frecuentes, por lo menos no en el entorno de los negocios.

Actualmente, no suelen usarse mucho los títulos profesionales para dirigirse a sus futuros socios, a menos que sea una situación muy formal. Es más común usar el nombre de pila, pero sin repetirlo demasiado ya que puede generar incomodidad.

## **Reuniones**

Las reuniones comienzan con las presentaciones formales de todos los asistentes, generalmente acompañadas de una taza de café y una charla casual, siendo este el momento oportuno para intercambiar las tarjetas, las cuales deben estar impresas en inglés y en fines.

Tenga presente que por lo general las reuniones suelen durar más tiempo del que se está previsto, por lo que es recomendable enviar previamente una agenda de la reunión, así como un pequeño perfil de los integrantes de su equipo.

Puede valerse de ayudas tecnológicas para respaldar su presentación y mostrar de una manera más profesional y completa su empresa o producto, pero no exagere en adornarla o hablar de más, no es bien visto por los empresarios finlandeses hablar de más, prefieren una presentaciones corta pero completa.

Rara vez interrumpen cuando usted está realizando su presentación, salvo que no haya quedado claro algún punto de la exposición. Son muy minuciosos y sinceros, no tendrán reparo en hacerle saber que no están de acuerdo en algo, así que procure que todos los detalles queden bien entendidos.

Una vez terminada la reunión no es común que den la mano para dar por terminada de una manera formal la reunión, pero si se lleva a algún acuerdo final es posible que lo hagan.

## **Negociaciones**

Los empresarios de Finlandia se caracterizan por ser estrictos en su política empresarial, son analíticos y se centran en los detalles técnicos y no hacen excepciones en sus normas, siendo este un punto clave a tener en cuenta cuando inicia sus negociaciones. Es común que sus abogados revisen los contratos. Los abogados finlandeses tienen experiencia en tratar con extranjeros y hablan con fluidez el inglés.

Los hombres de negocio de este país nórdico están acostumbrados a trabajar duro e individualmente, solo hasta hace poco ha estado tomando fuerza el trabajo en equipo y el interés en la comunicación, así que es posible que solo tenga que llegar a un acuerdo en sus negociaciones y esperar una decisión final con el gerente, directivo o dueño de la empresa.

Son expertos negociadores y muy abiertos a nuevas ideas y creen en el aprendizaje continuo y el trabajo fuerte con el fin de aumentar sus conocimientos y esperan establecer relaciones a largo plazo, así que las diferencias profesionales no son vistas como un inconveniente para llegar a un acuerdo. La palabra y los compromisos hechos verbalmente son tan validos como los contratos escritos, aplican el dicho "la palabra de un hombre es su unión", así que es importante que no se comprometa en cosas que no puede cumplir, ya que de esto dependerá el futuro de sus relaciones comerciales.