

Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con Grecia

La honestidad y la confianza, son los pilares del éxito en las negociaciones con los empresarios griegos.

Por: Legiscomex.com



Foto por: www.timeout.com.br

De acuerdo con el Banco mundial, Grecia tiene una de las economías más grandes de la Unión Europea y es considerado uno de los países más desarrollados con una alta calidad de vida. Es el principal inversionista de países como Albania, Serbia, Rumania y Bulgaria y es miembro fundador de la Organización para la Cooperación el desarrollo

El comercio exterior representa el 56% del PIB, destacándose los sectores de servicios con el 85%, el sector industrial con el 12% y el sector primario con el 3%. El turismo, la industria marítima y la producción de materias primas para la pesca, son otros de los sectores que se destacan en las operaciones de la economía griega.

Sus principales socios comerciales son los países pertenecientes a la Unión Europea, principalmente Italia y Alemania, por otra parte Turquía, Rusia, Japón y Estados Unidos. Luego de la crisis del 2009, en donde hubo un periodo de austeridad y poca confianza en la capacidad adquisitiva de los griegos, la economía se fue reactivando tras implementar una serie de estrategias.

Grecia importa principalmente maquinaria y equipos de transporte, petróleo y derivados, alimentos, animales, productos químicos y materias primas para la industria. En cuanto a las exportaciones se pueden destacar las frutas y hortalizas, confección, textiles y pieles, bebidas, tabaco, productos derivados del petróleo, metales no ferrosos, hierro y acero.

Es por esto que **Legiscomex.com** le trae algunas pautas que debe tener en cuenta al momento de incursionar en el mercado griego.

Horarios

La semana laboral en Grecia es de lunes a viernes, con un máximo de ocho horas diarias, con un periodo de vacaciones entre los 20 a 26 días, dependiendo de la antigüedad que tengan en la empresa. Normalmente las empresas cierran en las vacaciones de navidad, verano y semana santa.

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

Comercio
Lunes a Viernes de 9:00 a 14:00 horas y de 17:00 a 21:00 horas Sábados de 9:00 a 15:00 horas
Centros Comerciales
Lunes a Sábado de 8:00 a 20:00 horas Solo las tiendas de regalos y las de las zonas turísticas abren los domingos
Oficinas Públicas
Lunes a Viernes de 8:00 a 13:00 horas
Bancos
Lunes a Jueves de 8:00 a 14:30 Viernes de 8:00 a 14:00

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

Días Festivos

Grecia es un país que por tradición cuenta con una gran variedad de festividades a nivel nacional y local. Algunas de ellas hacen parte de su cultura, otras sin embargo han sido influenciadas por la cultura occidental. Estas son algunas de las más importantes y que debe tener en cuenta al momento de agendar sus citas de negocios:

Tabla 2: Días Festivos en Grecia

Día	Celebración
1 de Enero	Año nuevo
6 de Enero	Epifanía
Marzo	Lunes de limpieza ortodoxo
25 de Marzo	Día de la Independencia
Abril	Viernes Santo ortodoxo
Abril	Lunes de Pascua ortodoxa
1 de Mayo	Fiesta del trabajo
Junio	Pentecostés ortodoxo
15 de Agosto	Asunción
28 de Octubre	Fiesta Nacional
25 de Diciembre	Navidad
26 de Diciembre	Boxing Day

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

Citas y lugares de encuentro

Como en otros países siempre es bueno contar con un intermediario de confianza para ambas partes que pueda hacer los primeros acercamientos. Si no cuenta con este recurso la mejor forma de poder concretar una cita, es hacerlo mediante una llamada telefónica, es más efectivo que un correo electrónico o una carta.

Las citas deben agendarse por lo menos con una o dos semanas de antelación y confirmarlas un par de días antes de que se lleven a cabo. Los griegos no son muy puntuales y los retrasos mínimos no son tomados en cuenta, sin embargo, es mejor que llegue a tiempo a sus reuniones esto hablará muy bien de su empresa y de usted.

Los griegos conservan muchos valores como la honestidad, la confianza y la amabilidad, es muy probable que los inviten a almorzar o a cenar para llevar a cabo las primeras reuniones, esto con el fin de conocer más acerca de usted, de su empresa y de su país y posteriormente hablar de negocios.

Por otra parte, tenga en cuenta las fechas de las fiestas durante las cuales las empresas cierran para que no tenga inconvenientes o deba permanecer más días de lo planeado inicialmente para su viaje de negocios.

Vestuario

En Grecia, al igual que en los demás países europeos, la formalidad es muy importante, en especial en el ambiente de negocios, de hecho este formalismo se mantiene incluso en los meses de verano. Por lo general los hombres deben usar trajes conservadores y elegantes de color oscuro, camisa y corbata. Para el caso de las mujeres, pueden usar sastres elegantes de falda o pantalón, vestidos informales pero elegantes, preferiblemente de colores oscuros, zapatos de tacón y los accesorios necesarios.

Obsequios

Los obsequios son bien vistos y aceptados en el ámbito de negocios griego, puede optar por dar algo representativo de su empresa, como por ejemplo un bolígrafo de buena calidad con el logo, un buen vino seleccionado especialmente es una buena opción. En la cultura griega los obsequios suelen ser correspondidos, así que procure que éstos no sean tan costosos, así no hará sentir a su interlocutor comprometido con el asunto. Por lo general los regalos son abiertos cuando se reciben. Si es invitado a cenar a la casa de alguno de sus socios, puede llevar algo pequeño, como un vino, flores o chocolates.

Saludos

Cuando se realizan los primeros encuentros, un apretón de manos firme al inicio y al término de cada reunión, sonreír y mantener el contacto visual, es lo más acertado. A medida que se van desarrollando más encuentros, puede que su interlocutor opte por un abrazo sutil de despedida o uno golpes suaves en los hombros. Cuando existe un grado más alto de confianza, es posible que los abrazos sean más amistosos y en el caso de las mujeres se den un beso en cada mejilla.

Siempre use los títulos precedidos por el apellido, tanto al presentarse como al saludar a sus interlocutores, pues la jerarquía es un concepto muy respetado en la cultura de negocios griega.

Reuniones

Para los empresarios griegos, la honestidad y la confianza son valores muy importantes, incluso por encima de las cualidades y capacidades profesionales, por lo que querrán conocerle muy bien antes de establecer algún tipo de relación comercial.

Luego de las presentaciones formales, debe entregar su tarjeta de presentación, la cual debe estar por un lado en griego y por el otro en inglés. Generalmente, los griegos comienzan las reuniones de negocios con una conversación más informal acerca de asuntos generales, que puede estar acompañada de una café u otra bebida y solo después de esto se entrada a asuntos profesionales y de negocios.

Usualmente, a las reuniones asiste siempre un alto mando, quien es el que toma las decisiones más importantes, normalmente es el dueño de la empresa o alguien delegado por él. Las reuniones con los griegos no suelen seguir un orden formal, son más bien espacios abiertos en los que usted puede exponer y presentar su empresa, sus productos y servicios.

Siempre son animadas y por lo general le harán muchas preguntas, así que es muy probable que lo interrumpan constantemente, pero no tome esto como una falta de respeto, al contrario, esto se da porque están muy interesados en su presentación.

Como se mencionaba anteriormente, la jerarquía es un concepto bastante respetado en Grecia, así que procure que las reuniones en las que se espera tomar una decisión importante se llevan a cabo con los altos mandos, quienes deberán estar en la capacidad de dar la última palabra y al mismo tiempo sirva de mediador frente a las divergencias que puedan presentarse.

Es muy probable que antes de llegar a algún acuerdo se desarrollen varias reuniones, pues toma mucho tiempo para que los empresarios griegos confíen en los extranjeros.

Negociaciones

Antes que nada, establecer una muy buena relación personal es fundamental para tener éxito en las negociaciones con sus colegas griegos. Siempre estarán dispuestos a comprobar su experiencia y conocimientos respecto al producto o servicio que está ofreciendo y pedirán pruebas. Son muy buenos negociadores y duros a la vez, por lo que esperarán la misma posición de su parte.

Son muy dados al debate y a defender sus intereses, así que mantenga siempre una posición flexible que permita llegar a un buen acuerdo que beneficie ambas partes. No se sorprenda si en algún momento de las negociaciones sus interlocutores suben el tono, esto es una muestra de que la propuesta que está realizando les llama la atención.

Tenga en cuenta que los griegos suelen pedir muchas rebajas en los precios, así que sus ofertas deben tener un amplio margen en los precios, de modo que al negociar no se vea afectado. Normalmente, llegar a un acuerdo toma tiempo, por lo que los procesos de negociación se tornan lentos, la paciencia es fundamental, es recomendable no presionar ni hacer imposiciones en los plazos, ya que esto podría afectar los resultados finales o en el peor de los escenarios, ponerle fin a las negociaciones. Los plazos de pago suelen estar entre los 30 y 60 días y los contratos son más bien simples.

Finalmente, se recomienda no perder la calma en ningún punto de las negociaciones, no poner nunca en apuros frente a los demás a sus interlocutores, ser honesto, cumplir con los acuerdos que

se hayan pactado y ganarse la confianza de sus socios, esto hará que el éxito de su incursión en el mercado griego esté garantizado.

Material
de consulta
LEGIScomex.com