

Inteligencia de Mercados/ Cultura de Negocios de Honduras

La honestidad, el compromiso y la paciencia son las pautas bajo las cuales negocian los hondureños.

Por: Legiscomex.com

Junio 2 del 2015

Los empresarios de Honduras, es especial los más jóvenes, son abiertos a oír nuevas ideas y posibilidades de negocio, por lo que sus presentaciones deben estar argumentadas con su conocimiento del producto o servicio que está ofreciendo.



Fuente: www.embajadahonduras.org.co

Con cerca de 112.090 Km² de territorio, Honduras posee una privilegiada ubicación geográfica que le permite el acceso por los océanos Pacífico y Atlántico y por el Mar Caribe, teniendo así contactos comerciales con los otros continentes mucho más efectivos, lo que ha evidenciado un constante crecimiento durante los últimas décadas.

El sector agrícola es el principal motor de la economía de Honduras, específicamente, la producción de banano, palma africana y café. Seguidos por la maquila y la minería. Otros productos exportados por Honduras son el camarón cultivado, puros, tilapia, melones, sandías, aceite de palma, azúcar, plomo, entre otros. Sus principales socios comerciales son Estados Unidos, México, Unión Europea, Salvador y Guatemala.

Actualmente, Honduras hace parte del Mercado Común Centroamericano (MCCA) y de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y ha firmado varios Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos, Centro América, Chile, Taiwán, Colombia, entre otros.

Por otra parte, Honduras presenta oportunidades comerciales en los sectores de las manufacturas, textiles, agronegocios y servicios. Es por esto que Legiscomex.com te cuenta que debes tener en cuenta al momento de hacer negocios con los empresarios hondureños.

Horarios

La semana laboral en Honduras es de lunes a viernes, con una jornada que va desde las 8:00 horas hasta las 17:00 horas. Algunas empresas y entidades trabajan los sábados y los fines de semana.

Tabla 1: Horarios de atención y servicio en establecimientos de Honduras

Oficinas
Lunes a Viernes de 8:00 a 17:00 horas
Sábado de 8:00 a 11:00 horas
Centros Comerciales
Lunes a Viernes de 10:00 a 20:00 horas
Sábados y domingos de 9:00 a 21:00 horas
Oficinas públicas
Lunes - Viernes de 8:30 a 12:00 horas
Y de 13:00 a 16:30 horas
Bancos
Lunes - Viernes de 9:00 a 16:00 horas
Algunas sucursales tienen horario extendido hasta las 19:00 horas
Sábados de 09:00 a 17:00 horas

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de www.banpais.hn/horarios.html

Días Festivos

Honduras cuenta con una variedad de fiestas tradicionales, nacionales y culturales, en parte gracias a su diversidad cultural. Estos son algunos de los más importantes.

Tabla 2: Días festivos en Honduras

Día	Celebración
1 de Enero	Año Nuevo
25 de enero	Día de la mujer hondureña
3 de Febrero	Día de la virgen de Suyapa
19 de marzo	Día del Padre
14 de Abril	Día de la Américas
1 de Mayo	Día del Trabajador
2º Domingo de Mayo	Día de la Madre
30 de Mayo	Día del árbol
20 de Julio	Día del Cacique Lempira
1 de Septiembre	Día de la Bandera de Honduras (símbolo patrio)
10 de Septiembre	Día del niño

Día	Celebración
15 de Septiembre	Día de la Independencia
17 de Septiembre	Día del Profesor
28 de Septiembre	Llegada de los pliegos de Independencia
3 de Octubre	Nacimiento del General José Francisco Morazán Quezada
12 de Octubre	Descubrimiento de América
21 de Octubre	Día de las Fuerzas Armadas de Honduras
25 de Diciembre	Navidad

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de https://es.wikipedia.org/wiki/Honduras#D.C3.ADas_festivos

Citas y lugares de encuentro

Las citas se deben programar vía telefónica, ya que son la manera más efectiva de concretarlas, aunque puede hacer uso del correo electrónico. Es recomendable que las agende con una semana de anticipación y confirmarlas unos días antes de que se lleven a cabo.

Por lo general, los empresarios hondureños son personas que basan sus relaciones en la confianza, así que en principio las reuniones tendrán lugar en las instalaciones de la empresa. En la medida en que se tenga más confianza se pueden llevar a cabo en los hoteles, restaurantes o clubes cerca de las playas.

Vestuario

Al igual que los demás empresarios de la región, los hondureños se visten de forma casual para las reuniones de negocios, con traje oscuro, camisa y corbata para los hombres y falda oscura con una blusa para las mujeres. Por lo general no es recomendable usar joyería costosa por temas de seguridad, en lugar de eso se aconseja llevar accesorios más casuales.

Obsequios

Aunque no es una regla llevar regalos a las reuniones de negocio, si decide hacerlo es un gesto bien visto por sus colegas hondureños. Puede optar por llevar algo representativo de su país de origen o de su empresa, en especial si se trata del primer encuentro.

Si es invitado a cenar a la casa de uno de sus futuros socios, es conveniente llevar un regalo, como por ejemplo una botella de vino, chocolates o flores de color azul que simboliza el cielo o blancas que simbolizan la paz.

Saludos

El saludo más común en el ámbito de los negocios hondureños es el tradicional apretón de manos, tanto para los hombres como para las mujeres, sin embargo se debe esperar a que la mujer extienda

su mano primero. Los saludos deben ser lo suficientemente fuertes para demostrar confianza y seguridad, siempre se debe mirar a la cara.

Los títulos son respetados, así que debe dirigirse a sus interlocutores como "doctor", "licenciado", "ingeniero", dependiendo el caso. Si no lo tienen o no lo conoce puede llamarlos "Señor" "señora", "señorita".

Reuniones

Los hondureños no son muy puntuales, sin embargo es muy importante que usted llegue en punto a las reuniones, es un gesto muy valorado que muestra su seriedad e interés. Debe saludar a todos los asistentes a la cita, comenzando por los de más rango, para luego ubicarse en su lugar de la mesa.

Por lo general las reuniones se desarrollan en medio de charlas informales y muy a menudo no siguen agenda estricta y es muy probable que tomen más tiempo del previsto. Debe evitar temas como el conflicto entre Honduras y El Salvador, Chiquita Brands y EE UU por los escándalos de corrupción, temas religiosos y políticos. Puede hablar sobre la belleza del país, la amabilidad de su gente y de deportes como el fútbol.

Los hondureños son excelentes anfitriones, así que las reuniones serán muy amigables, sin dejar de lado la seriedad que las debe caracterizar. Valoran la disponibilidad y veracidad de la información, así que sus presentaciones deben estar acompañadas de todo el material necesario para complementar su exposición de modo que respalden sus argumentos de una manera profesional.

Los empresarios de Honduras, es especial los más jóvenes, son abiertos a oír nuevas ideas y posibilidades de negocio, por lo que sus presentaciones deben estar argumentadas con su conocimiento del producto o servicio que está ofreciendo. Los empresarios mayores son algo adversos al cambio y conservadores, para ellos la confianza en sus posibles socios es lo más importante, así que trabaje mucho en fortalecer estas relaciones desde la primera reunión.

Después de las primeras reuniones presenciales, las siguientes se pueden desarrollar vía videoconferencia, o en caso de ser detalles ya mínimos, se pueden hacer por teléfono o correo electrónico. No es aconsejable volver a visitar a sus interlocutores sin que se tenga una respuesta, ya que esto puede ser considerado como un acoso.

Negociaciones

Los empresarios hondureños son formales en su cultura empresarial, razón por la cual todas sus decisiones se fundamentan en las reglas previstas para el comercio exterior, por lo que se recomienda que cuente con un representante legal o comercial, en lo posible que sea local, que lo guíe en las negociaciones. Siempre mantenga un acompañamiento y sostenibilidad de sus relaciones comerciales.

Desde el principio de las negociaciones debe dejar muy en claro todos los puntos, pues los empresarios de Honduras siempre esperan una respuesta inmediata, así sea para decir que habrá

incumplimiento. Hay exigencias fuertes en los precios ya que se compete con productores locales y con productores de diferentes países. Es recomendable que invierta en dar a conocer a sus futuros socios todo lo relacionado con los atributos y beneficios de su producto o servicio y desde luego, cerrar un acuerdo.

Durante las reuniones es la persona que tiene la personalidad más fuerte, la que tienen más rango y autoridad dentro de la empresa quien va a liderar las negociaciones, pues es quien al final toma las decisiones en un proceso final de venta o compra.

Los hondureños prefieren que las negociaciones permanezcan amigables, por lo que en lo posible evitarán un ambiente con conflictos o confrontaciones. Debe mantener una actitud flexible, de modo que puedan llegar a un acuerdo que beneficie a ambas partes.

Tenga en cuenta que sus futuros socios hondureños se demoran en tomar decisiones, por lo que la paciencia es un factor clave en el éxito de las negociaciones. Siempre sea honesto con sus compromisos y propuestas y no se comprometa con cosas que no puede cumplir. No hay épocas especiales para cerrar negocios, excepto el mes de diciembre.

Material
de consulta
LEGIScomex.com