

Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con Irlanda

La capacidad de ofrecer seriedad y confianza son factores muy valiosos para los empresarios irlandeses

Por: Legiscomex.com



Fuente: www.guiasviajesa.com

Luego de ser un país relativamente pobre, Irlanda pasó a tener uno de los PIB por cada habitante más alto del mundo, mostrando así un incremento económico considerable que se debió en parte por la inversión extranjera y la llegada de grandes compañías.

Si bien la economía de Irlanda es pequeña, también es moderna y abierta dependiendo en gran parte del comercio exterior. Durante mucho tiempo su economía se basó en el sector de la agricultura, pero actualmente su PNB es representado en un 38% por los sectores de la industria y los servicios y alcanzan el 80% de las exportaciones.

Su crecimiento económico derivado de las exportaciones ha sido notable y también se han visto reactivados los sectores de la construcción y la inversión en negocios, lo que abre una puerta comercial importante para otros países.

De este modo, Irlanda se convierte en un socio estratégico para el comercio exterior, en especial en el tema de servicios, por ejemplo, es uno de los mayores exportadores de software. Es por esto que **Legiscomex.com** le cuenta qué debe saber al momento de establecer negocios con los empresarios irlandeses.

Horarios

La semana laboral en Irlanda es de lunes a viernes, con un horario de atención que va desde las 8:00 horas hasta las 17:30, con una pausa de una hora para el almuerzo, en el caso de las oficinas. Los establecimientos comerciales abren de lunes a sábado y pueden extender su horario de atención hasta las 19:00 horas y los fines de semana.

Tabla 1: Horarios de atención y servicio en establecimientos irlandeses

Centros Comerciales
Lunes a Sábado de 09:00 a 21:00 horas Domingos de 10:00 a 18:00
Oficinas Públicas
Lunes a Viernes de 09:30 a 13:30 horas
Bancos
Lunes a Viernes de 10:00 a 16:00 Jueves de 10:00 a 17:00
Comercio
Lunes a Sábado de 09:30 a 17:30 horas Jueves de 9:30 a 21:00

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de www.protocolo.org

Días Festivos

Irlanda es un país de bastantes tradiciones, fiestas y festivales, sin embargo, no son muchos los días festivos. Estos son algunos de los más importantes:

Tabla 2: Días Festivos en Irlanda

Día	Celebración
1 de Enero	Día de Año nuevo
17 Marzo	San Patricio
Finales de Marzo	Lunes de Pascua
Mayo-Junio-Agosto	Cada primer lunes de estos meses es festivo.
Julio - Agosto	Verano
Octubre	El último lunes de octubre es festivo
25 de Diciembre	Navidad
26 de Diciembre	San Esteban

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

Citas y lugares de encuentro

Las citas deben ser agendadas con por lo menos unas dos semanas de antelación, lo puede hacer mediante una llamada o un correo electrónico y confirmarlas unos días antes de llegar. Evite agendar citas durante la primera semana de mayo, julio y agosto, ya que son las vacaciones de verano. La puntualidad es una cualidad bien vista por los irlandeses, si se va a retrasar es primordial que avise a su contraparte.

El tráfico en las horas pico es bastante complicado, lo que ha dado lugar a que tome más fuerza el reunirse en restaurantes para desayunos o almuerzos de negocios, o reunirse en los famosos pub irlandeses después de las 17:30 horas para tomar algo o cenar.

Vestuario

Los irlandeses son muy arraigados a sus costumbres, tienen grandes principios y son conservadores, lo que adoptan también en el ámbito de los negocios, así que la formalidad en su forma de vestir es importante. Se recomienda traje, camisa y corbata para los hombres y en el caso de las mujeres usar sastre con chaqueta y blusas, sin tantos accesorios y poco maquillaje.

Obsequios

No es muy convencional que dentro del mundo de los negocios de Irlanda se den regalos, sin embargo, no es algo que esté mal visto o descartado. Puede optar por llevar algo representativo de su país o su empresa y si es invitado a la casa de uno de sus futuros socios puede llevar vino, dulces o flores.

Saludos

Normalmente el apretón de manos es la manera más común de saludarse, tenga cuidado porque tienen la costumbre de hacerlo con fuerza. No es muy frecuente usar el *Sir* o el *Madam*, los empresarios irlandeses son más bien dados a establecer familiaridad con sus socios, así que pasan rápidamente de los títulos formales a los nombres de pila.

Reuniones

Las reuniones suelen comenzar con una charla casual antes de entrar en concreto con los temas de negocios. El silencio es considerado como una actitud grosera, fría y poco amigable. Para los irlandeses y su cultura de negocios es importante establecer una relación antes de entrar en materia comercial.

Evite temas relacionados con la política, religión o deporte. La sociedad irlandesa está muy influenciada por la iglesia católica y temas como el aborto, el divorcio y métodos de planificación es preferible no mencionarlos, así como tampoco es recomendable hacer comparaciones con el Reino Unido.

En Irlanda aún tienen una mentalidad muy conservadora, por no decir discriminatoria en cuanto al papel de la mujer en la sociedad, en especial en el ámbito de los negocios, sin embargo, no es algo

que vaya a ocasionar inconvenientes en las negociaciones si el representante de su empresa es una mujer.

En el desarrollo de la reunión, su presentación debe ser clara y convincente, con argumentos contundentes que demuestren los beneficios para ambas partes. Puede apoyarse con ayudas tecnológicas y una documentación bien preparada, esto será apreciado por su contraparte.

Negociaciones

Por lo general, los irlandeses son considerados buenos negociadores y siempre están buscando cuidar demasiado su dinero y sus intereses. Por lo tanto los buenos precios tienen una gran relevancia en las negociaciones a la hora de tomar alguna decisión, pero no es el único factor, la calidad y el cumplimiento también son tenidos en cuenta.

La capacidad de ofrecer seriedad y confianza son también factores muy valiosos para los empresarios irlandeses, por esto es muy importante que los compromisos que adquiera los cumpla a cabalidad, no ofrezca más de lo que puede cumplir su empresa en cuanto a cantidad y tiempos de entrega, ya que si queda mal sus relaciones comerciales pueden verse afectadas.

Los hombres de negocios de Irlanda son considerados algo obstinados y perseverantes en sus puntos de vista, en especial si son en beneficio propio, por eso si en algún punto las negociaciones se ponen algo tensas y se llegan a estancar, busque los argumentos convincentes que logren convencer a su contraparte que ambos pueden sacar el mejor provecho de los acuerdos.

Finalmente, sea muy paciente, inteligente y convincente al momento de ofrecer sus productos o servicios, no es rápido poder concretar un negocio grande, pues los irlandeses prefieren comprar en el mercado local antes de comprarle a sus socios extranjeros.