

Inteligencia de Mercados/ Cultura de Negocios de Nicaragua

La confianza y la paciencia son determinantes en los procesos de negociación con Nicaragua

Por: Legiscomex.com

Abril del 2017

Las empresas nicaragüenses son en su mayoría de propiedad individual o familiar, son empresas cerradas a la inversión de extraños, así que la confianza es el punto de partida para dar lugar a las negociaciones, debe ganarse la confianza de su interlocutor



Fuente: www.opc.salvadoreantours.com

Nicaragua cuenta con una posición geográfica estratégica al ubicarse en el centro del istmo de América Central, limitando al norte con Honduras, con Costa Rica al sur, al oeste con el océano Pacífico y al este con el mar Caribe, lo que facilita en gran manera el ejercicio del comercio exterior.

Factores como la guerra civil, la corrupción de sus líderes políticos y los desastres naturales, han evitado la inversión en el país. Sin embargo, Nicaragua se ha ido moldeando y ha ido evolucionando de manera que su economía y su sistema institucional funcionan de acuerdo a los estándares modernos, al punto que hoy en día puede ofrecer un clima de negocios superior al de otros países de la región.

La base de la economía nicaragüense es al agricultura, destacando la producción de algodón, ajonjolí, banano, café, cacao, caña de azúcar, plátano, maní, maíz, entre otros, además de contar con diversidad de especies de madera, pesca y minerales. Sus principales socios comerciales son Estados Unidos, Venezuela, Canadá, El Salvador, Costa Rica, Guatemala, entre otros.

Es por esto que **Legiscomex.com**, quiere contarle que debe tener en cuenta al momento de negociar con los empresarios de Nicaragua.

Horarios

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

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

Oficinas
Lunes a Viernes de 7:00 a 17:00 horas Sábado de 8:00 a 12:00 horas
Centros Comerciales
Lunes a Viernes de 10:00 a 21:00 horas Sábados y domingos de 9:00 a 22:00 horas
Oficinas públicas
Lunes - Viernes de 7:00 a 13:00 horas
Bancos
Lunes - Viernes de 8:00 a 16:30 horas Algunas sucursales tienen horario extendido hasta las 17:00 horas Sábados de 9:00 a 12:00 horas

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información www.lafise.com/blb

Días Festivos

Nicaragua cuenta con un numero discreto de festividades, entre las que se encuentran nacionales, culturales y tradicionales. Estas son algunas de las más importantes, las cuales debe tener un cuenta al momento de agendar sus citas de negocios.

Tabla 2: Días festivos en Nicaragua

Día	Celebración
1 de Enero	Año Nuevo
Marzo - Abril	Semana Santa
1 de Mayo	Día del Trabajo
30 de Mayo	Día de la Madre
1 de Junio	Día del Niño
23 de Junio	Día del padre
19 de Julio	Revolución Sandinista
14 de Septiembre	Batalla de San Jacinto
15 de Septiembre	Día de la Independencia
12 de Octubre	Día de la resistencia indígena
Último viernes de octubre	Fiesta de los Agüizotes
2 de Noviembre	Conmemoración de los fieles difuntos

Día	Celebración
8 de Diciembre	Día de Nuestra Inmaculada Concepción
25 de Diciembre	Navidad del Señor

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de www.nicaragua.com

Citas y lugares de encuentro

Debe tener en cuenta que durante los periodos de Semana Santa y Navidad las empresas privadas y públicas no trabajan, por lo que se recomienda no programar sus citas de negocio en estas épocas. Debe solicitarlas vía telefónica, ya que esto genera más confianza y tranquilidad en sus futuros socios nicaragüenses, por lo menos con un mes de anticipación y confirmarlas un par de días antes de que se realicen.

La mayoría de las empresas de Nicaragua son familiares y bastante herméticas, por lo que las primeras reuniones tendrán lugar en las instalaciones de las mismas, en los hoteles o en restaurantes, si se trata de un almuerzo de negocios. Con el paso del tiempo es posible que lo inviten a la casa de alguno de sus interlocutores.

Vestidos

La forma más acertada de asistir a sus reuniones de negocios es de traje formal, camisa manga larga y corbata, para el caso de los hombres. Las mujeres pueden usar un sastré con pantalón o falda, blusa y tacones. Los accesorios deben ser discretos y más bien pocos.

Dependiendo de donde se desarrolle la reunión, puede variar su vestimenta, por ejemplo, si se lleva a cabo en un club o restaurante cerca de la playa, puede optar por usar algo más casual.

Obsequios

Los obsequios, aunque no son un requisito, son un detalle que será bien recibido por sus homólogos nicaragüenses, además que irán rompiendo el hielo. Puede optar por llevar algo representativo de su país o de su empresa. A medida que conozca más a sus socios, puede llevar otro tipo de obsequios, los cuales no deben ser nunca ostentosos ni costosos, ya que pueden malinterpretarse. Cuando lo inviten a la casa de alguno de sus socios, puede llevar una botella de vino, flores o chocolates para la anfitriona.

Saludos

El apretón de manos es lo más común al momento de saludar, tanto para hombres como para mujeres. Cuando las relaciones comerciales son más confiables, se puede saludar con un beso en la mejilla a las mujeres o con un leve toque en el hombro en el caso de los hombres.

No es recomendable tutear a sus interlocutores nicaragüenses ni usar sus nombres de pila, a menos que se lo pidan. Los títulos son respetados y se deben usar al momento de presentarse, ya sea doctor, ingeniero, arquitecto, entre otros, seguido por el apellido. Si no lo tienen o no lo conoce puede llamarlos "señor" "señora", "señorita".

Reuniones

La puntualidad es un factor muy importante y determinante al momento de comenzar una relación comercial con los empresarios de Nicaragua. Procure llegar unos quince minutos antes de la hora pactada, en caso de cualquier inconveniente es pertinente que de aviso a sus anfitriones.

Es importante que conozca acerca de la historia de Nicaragua, su cultura, sus costumbres, su belleza geográfica, entre otros, éstos serán buenos temas para romper el hielo e iniciar las reuniones. Evite hablar sobre la política, la corrupción, la guerra civil o la religión, si sus interlocutores lo hacen trate de ser discreto en sus comentarios.

Los nicaragüenses no suelen tomar la iniciativa en las reuniones y son más bien de pocas palabras, así que no se sorprenda si solo saludan y pasan directamente a los negocios. Las reuniones no suelen tomar más de lo estipulado, alrededor de una hora, así que a medida que se van desarrollando, utilice el tiempo de manera que todos los temas queden expuestos.

Siempre debe ser claro en los compromisos que asume y no debe asumir nada que no pueda llegar a cumplir. Acompañe sus presentaciones de todo el material necesario y de requerirlo lleve muestras del producto que está vendiendo, esto dará más confianza en lo que usted está ofreciéndole a sus futuros socios.

Otro aspecto importante es enviar toda la información correspondiente a su empresa antes de la reunión, donde muestre que es responsable, serio y capaz de cumplir sus compromisos. Sin embargo, puede acompañar su presentación con esta información, junto con los detalles de los productos o servicios que está ofreciendo.

Negociaciones

Las empresas nicaragüenses son en su mayoría de propiedad individual o familiar, son empresas cerradas a la inversión de extraños, así que la confianza es el punto de partida para dar lugar a las negociaciones, debe ganarse la confianza de su interlocutor.

Es importante que cuente con un socio o representante legal, que lo guíe en los temas de negociaciones, de modo que no vaya a cometer un error o a comprometerse en algo que no puede cumplir.

Por lo general son demorados en las tomas de las decisiones, debido en parte a que son empresas familiares y la costumbre es manejar los negocios lo más cerrado posible a la participación de extraños, así que la paciencia es un factor determinante en estos procesos de negociación.

Como estrategia de negociación, no conviene presionar o tomar una actitud agresiva, esto lo único que hará es que sus socios se sientan ofendidos y den por terminada la relación comercial. Al contrario, mantenga una posición flexible de modo que puedan llegarse a tomar decisiones que beneficien a ambas partes.

Aproveche la ayuda de su socio local para conocer cómo funciona el sistema legal que rige las operaciones de comercio exterior, de modo que este conocimiento lo ayude a cerrar los tratos. Deje todo por escrito y en caso de que posteriormente no esté de acuerdo con los puntos establecidos o quiera modificarlos lo pueda hacer.