

Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con Portugal

Los principales fundamentos que determinan el éxito de las negociaciones con Portugal son la cortesía, la confianza y el respeto.

Por: Legiscomex.com



Foto por: www.timeout.com.br

Desde su ingreso a la Unión Europea la economía de Portugal se ha vuelto mucho más diversificada y abierta a los mercados internacionales, basándose primordialmente en el sector de los servicios. Hoy en día exporta más equipos tecnológicos que los tradicionales productos de la agricultura y la industria textil.

Para el 2015 el comercio exterior representó cerca del 79.9% del PIB, siendo los principales productos exportados los tractores, aparatos y materiales eléctricos, combustibles y aceites minerales, plástico y sus manufacturas, aparatos mecánicos, papel y cartón, entre otros.

También es uno de los principales países productores de vino, especialmente el conocido vino de Oporto y Madeira, aceites, frutas como la naranja, pera rocha, cerezas y plátanos.

Sus principales socios comerciales son España, Francia, Alemania, Reino Unido, Italia, Bélgica, China, Estados Unidos y Países Bajos. En cuanto a las importaciones, los principales productos comprados por Portugal son los aceites crudos de petróleo, automóviles de turismo, partes y accesorios de tractores, medicamentos, entre otros.

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

Horarios

La semana laboral en Portugal es de lunes a viernes, con un total de 35 horas semanales. Normalmente cierran entre las 12 del mediodía y las 15:00 horas para almorzar. En Portugal no hay periodos durante los cuales las empresas cierran, las administraciones y oficinas permanecen siempre abiertas con un mínimo de personal y jefes.

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

Comercio
Lunes a Sábado de 9:00 a 19:00 horas
Centros Comerciales
Lunes a Domingo de 10:00 a 12:00 horas
Oficinas Públicas
Lunes a Viernes de 9:00 a 13:00
Bancos
Lunes a Viernes de 8:30 a 15:00
Oficinas
Lunes a viernes de 09:00 a 13:00 horas y de 15:00 a 19:00

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

Días Festivos

Portugal tiene una gran variedad de fiestas a lo largo del año que se celebran en las diferentes ciudades, las cuales debe tener en cuenta al momento de agendar sus citas. Estas son las más importantes:

Tabla 2: Días Festivos en Portugal

Día	Celebración
1 de Enero	Año Nuevo
	Martes de Carnaval (No es obligatorio pero todo el mundo lo respeta, compañías privadas y organismos públicos).
10 de Abril	Viernes Santo (viernes antes de Pascua)
25 de Abril	Día de la Libertad
1 de Mayo	Día del Trabajo
10 de Junio	Día Nacional
Junio	Corpus Cristi
13 de junio	San Antonio (en Lisboa y otras ciudades más pequeñas)
24 de Junio	San Juan (en Porto, Braga y otras ciudades más pequeñas)
15 de agosto	Día de la Asunción
5 de octubre	Día de la República

Día	Celebración
1 de noviembre	Día de Todos los Santos
1 de diciembre	Día de la Independencia
8 de diciembre	Día de la Inmaculada Concepción
25 de diciembre	Navidad (el 24 no es día festivo, pero cada año el Consejo de Ministros le concede esta condición)

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

Citas y lugares de encuentro

Las citas deben ser agendadas por lo menos con un mes de antelación vía telefónica o a través de un intermediario, por lo general siempre serpa atendido por el mismo representante de la empresa en las futuras reuniones. Debe confirmas las citas un par de días antes por teléfono o por correo electrónico.

Procure no agendar citas los meses de junio, agosto y diciembre, que son la temporada de vacaciones. La puntualidad no es un fuerte dentro de la cultura empresarial portuguesa, pero si es aconsejable que asista a tiempo a las reuniones pactadas.

Los lugares en los que habitualmente se desarrollan las reuniones son las instalaciones de la empresa, un restaurante en medio de un almuerzo o cena de negocios, donde normalmente se cierran los tratos, aunque suelen demorarse bastante tiempo. Evite visitar a sus clientes durante las ferias comerciales, es posible que no tenga el suficiente tiempo para atenderlo.

Vestuario

Al igual que en el resto de los países europeos, el formalismo en el marco del ámbito empresarial es un requerimiento. Debe vestir de una manera conservadora, elegante y discreta en los primeros encuentros y posteriormente puede ir adecuando su forma de vestir a la ocasión.

Se recomienda para el caso de los hombres usar trajes clásicos de colores oscuros, camisa y corbata. Para las mujeres se recomienda usar vestidos o sastres sencillos y elegantes con tacones no muy altos y maquillaje discreto.

Obsequios

Los regalos son bien apreciados por sus interlocutores, puede optar por llevar algo representativo de su empresa o de su país y dependiendo de la época, como por ejemplo navidad, puede llevar chocolates, vino, libros, entre otros. No existe un protocolo especial para la entrega de los obsequios y son abiertos apenas se reciben.

Saludos

El saludo más común es el apretón de manos tanto para hombres como en mujeres, comience usando la expresión "*Muito prazer*" que significa "*encantado*", luego diríjase por el título y después por el apellido de su interlocutor, sino cuenta con un título o no lo conoce, puede usar el señor o señora. Nunca debe tutear, por lo menos no mientras su interlocutor no se lo solicite. Las tarjetas

de visita se intercambian al principio y al final de la primera cita, sin ningún procedimiento formal, las cuales deben estar en inglés y portugués.

Reuniones

Los empresarios de Portugal querrán conocerlo muy bien antes de decidir confiar en usted y realizar algún tipo de negocio, por lo que es recomendable iniciar las reuniones hablando de otros temas menos formales, en general los portugueses se sienten orgullosos de su país y de sus regiones, puede comenzar hablando de la belleza de sus paisajes, los vinos exquisitos e incluso de deportes, en especial el fútbol.

Evite mencionar temas políticos o hacer comparaciones con otros países. Es importante que antes de agendar y llevar a cabo una reunión, conozca muy bien a los empresarios de cada sector y de este modo dirigir sus presentaciones y ofertas a las personas y empresas indicadas.

La mayoría de los empresarios de Portugal tienen un nivel avanzado de inglés, por lo que sus presentaciones y todo el material suministrado para la reunión, puede hacerlo en este idioma, no obstante unas palabras en portugués serán muy apreciadas por sus socios y crearán un ambiente de confianza.

Una vez se dé inicio a la reunión, no escatime en esfuerzos para hacer una presentación excelente, profesional, clara y precisa, respaldada por cifras y argumentos que convencan a sus socios de hacer alianzas con su empresa, no importa que le tome bastante tiempo, a sus colegas les interesa más tener claros todos los puntos que el tiempo.

Negociaciones

Para los portugueses los principales fundamentos que determinan el éxito de las negociaciones son la cortesía, la confianza y el respeto. Nunca tome una postura fría y distante, esto hará que sus socios no confíen en usted, si bien las negociaciones toman su tiempo, a medida que van avanzando el trato es más cordial y amistoso.

Recientemente, factores como la calidad y el prestigio de las marcas han ido tomando más relevancia que el mismo precio, sin embargo mantenga un margen bastante amplio en las negociaciones, pues es muy probable que le pidan rebaja.

Sea paciente y tenga en cuenta que las negociaciones y la toma de decisiones pueden durar bastante. No entre en confrontaciones o ejerza presión, esto lo único que hará es dañar las relaciones con sus interlocutores.

Por último, no dude en debatir o defender sus puntos de vista, pero mantenga una posición flexible y conciliadora. Los contratos son muy importantes y la manera más formal de cerrar los acuerdos. Igualmente, debe respetarlos y cumplir con los compromisos adquiridos.