

Consejos

Por: Legiscomex.com

Mayo del 2016

- Los siguientes son algunos consejos dados por el libro “Cómo negociar con éxito en 50 países” de Olegario Llamazares García-Lomas, relativos a la cultura empresarial rusa que serán útiles a la hora de interactuar con ellos:
- Los nombres rusos se componen de nombre propio, el patronímico (es el nombre que se deriva del nombre propio del padre) y el apellido. Así por ejemplo Ivan Nikolaievich Pankratov, Ivan es el nombre propio, Nikolaievich, significa hijo de Nikolai y Pankratov es el apellido.
- Las mujeres añaden una “a” al final del apellido. La esposa de Mr. Pankratov será Mrs. Pankratova.
- Es importante entregarles la tarjeta profesional para que ellos faciliten la suya. Esta tarjeta debe estar en ambos idiomas, el de la negociación y el ruso. No hay que perder la información que los rusos den, pues será difícil obtener los datos de contacto en directorios de empresas o en guías telefónicas, ya que apenas existen o no están actualizadas.
- Es conveniente que todo el material que se entregue esté también traducido al ruso.
- Cuando se negocia fuera de Moscú se deben llevar copias suficientes, ya que la infraestructura de las oficinas (computadores, fotocopadoras y faxes, etc.) es muy escasa. Lo mismo sucede con las llamadas internacionales, es probable que en algunas ciudades deba hacerlo a través de una operadora.
- Existen dificultades para obtener el pago en divisas fuertes es decir en dólares o en euros. El rublo, su moneda oficial, no cotiza en los mercados de divisas. Al negociar será necesario contar con un asesor introducido en el sector financiero.
- El marco legal de las relaciones empresariales no está muy desarrollado. Una alternativa puede ser pactar en el contrato que en caso de conflicto se acuda al arbitraje en un tercer país. Suecia suele ser el más utilizado.