

Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con Singapur

La filosofía de los singapurenses “no perder el rostro” ante ningún tipo de situación

Por: Legiscomex.com

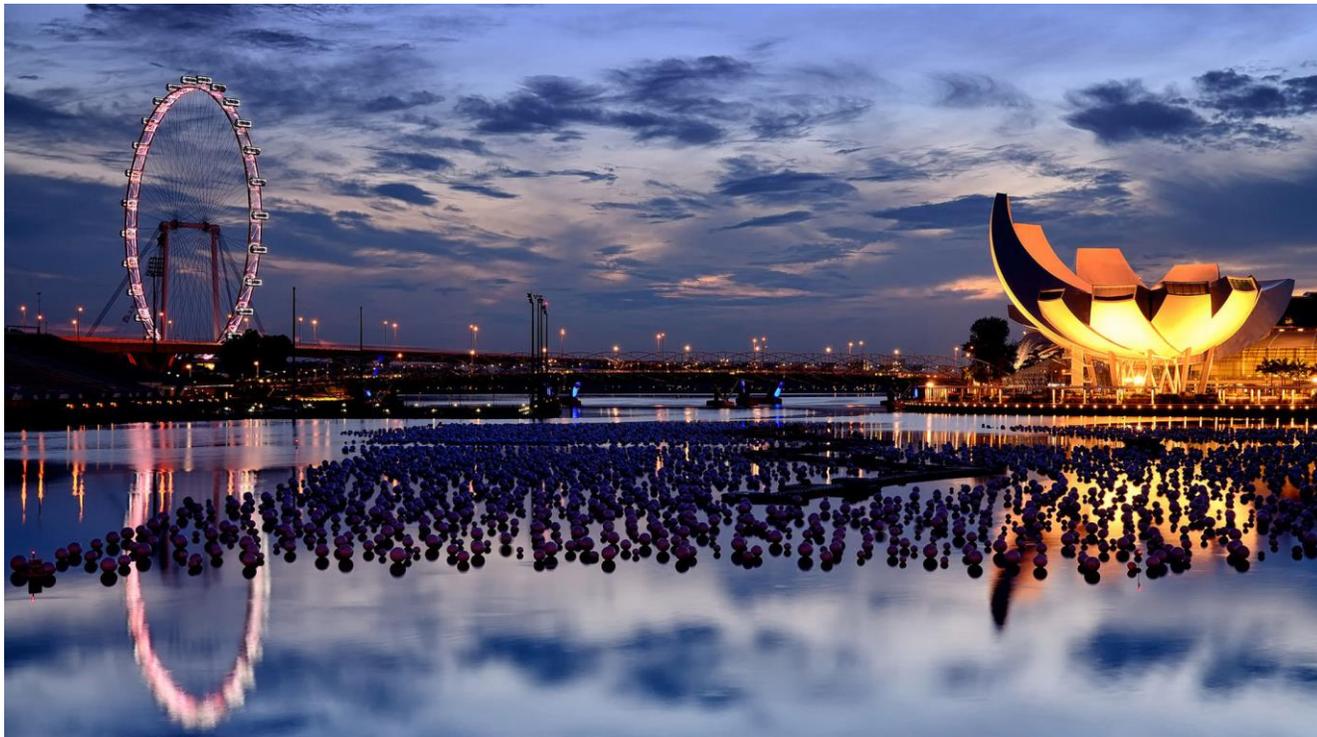


Foto por: mapamundial.co

Según un estudio realizado por la revista Doing Bussines en el 2015, Singapur es el mejor país para hacer negocios, pues posee una economía con miras a la facilitación del comercio, un régimen de impuestos bajos, menos burocracia en comparación con los demás países de la región y un sistema de protección a los inversionistas.

Las importaciones y exportaciones son el principal motor de la economía de Singapur, donde se destacan los sectores de la industria, el electrónico, el manufacturero y han incursionado en el sector químico, minero, biomédico, entre otros.

Por otra parte, Singapur cuenta con uno de los puertos marítimos en el que se mueven la mayor cantidad de toneladas y contenedores a nivel mundial, es superado por Nueva York, Tokio y Londres como centro financiero, además es el cuarto mercado de divisas más grande a nivel internacional.

Estas características han permitido que Singapur sea una de las naciones más competitivas en el mundo, así como el centro de pruebas de muchas multinacionales que han querido expandirse con éxito en el mercado asiático.

Es por esto que **Legiscomex.com** le cuenta los aspectos que debe conocer al momento de hacer negocios con los empresarios de Singapur.

Horarios

La semana laboral en Singapur va de Lunes a Viernes entre las 8:00 y las 17:00 horas, con un periodo de una hora para almorzar. Las jornadas varían de acuerdo al sector para el que se trabaje, teniendo que trabajar más o menos horas. Generalmente las empresas cierran durante las fiestas de año nuevo entre el 31 de diciembre y 1 de enero, igualmente, durante el año nuevo chino, dos días que dependen del calendario lunar chino.

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

Comercio
Lunes a Domingo de 10:00 a 21:00 horas
Oficinas Públicas
Lunes a Viernes de 8:30 a 17:00 horas
Bancos
Lunes a Viernes de 9:00 a 15:30 horas
Oficinas
Lunes a Viernes de 8:30 a 17:00 horas
Centros Comerciales
Lunes a Domingo de 10:00 a 22:00 horas

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

Días Festivos

Singapur pertenece a la región asiática y como en la mayoría de estos países, cuentan con una variedad de festividades locales, regionales y nacionales. Algunas de las más relevantes:

Tabla 2: Días Festivos en Singapur

Día	Celebración
1 de Enero	Día de Año Nuevo
Febrero	Año Nuevo Chino
Marzo - Abril	Viernes Santo
1 de Mayo	Día del Trabajo
Mayo	Día de Vesak
9 de Agosto	Día Nacional
Octubre - Noviembre	Hari Raya Puasa
Octubre - Noviembre	Deepavali
Noviembre – Diciembre	Hari Raya Haji
25 de Diciembre	Navidad

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

Citas y lugares de encuentro

Es importante que al momento de concretar una cita de negocios primero verifique que no sea un día festivo. Las citas deben agendarse por lo menos con un mes de antelación y confirmarlas unos días antes de viajar a Singapur. Si cuenta con un socio conocido que le ayude a establecer los contactos será mucho más sencillo y les dará más confianza a sus interlocutores.

Por lo general las primeras reuniones tendrán lugar en las instalaciones de la empresa. Una vez que sus socios tengan más confianza en usted puede que se desarrollen en restaurantes o clubes en el marco de un almuerzo, una cena o compartiendo algo de tomar.

Vestuario

La formalidad es muy importante al momento de asistir a una reunión de negocios con los empresarios de Singapur. En cuanto a los hombres se recomienda usar trajes de tonos oscuros, camisas manga larga de colores claros y corbata. En el caso de las mujeres se recomienda usar sastres con pantalón o faldas que no sean muy cortas, blusas y tacones no muy altos. Ya que en Singapur hace bastante calor y hay humedad no es necesario usar chaquetas.

Obsequios

En Singapur existen varios grupos étnicos y dependiendo a cual pertenezca su contraparte se le debe dar los obsequios. Durante los primeros encuentros es mejor optar por un artículo representativo de su empresa o un producto de su país de origen, en especial si no se sabe a qué grupo étnico pertenece su interlocutor, si es a un empresario chino residente en Singapur, no olvide que debe entregar y recibir los regalos con ambas manos y abrirlos en privado, si es un empresario perteneciente a Malasia, nunca regale bebidas alcohólicas y si es un empresario perteneciente a la cultura hindú, evite regalar flores blancas.

Saludos

Los empresarios más jóvenes no se sentirán incómodos u ofendidos si usa el tradicional apretón de manos. En caso tal de que su contraparte sea una persona mayor puede acompañar el apretón de manos con una leve inclinación de la cabeza. Si tiene que saludar una mujer, una inclinación con la cabeza y una sonrisa es lo más adecuado, a menos que sea ella quien le ofrezca la mano primero.

Al momento de presentarse debe usar el título de la persona, seguido por el apellido, los nombres de pila se usan una vez que se tenga más confianza. Las tarjetas de visita deben ser entregadas luego de las respectivas presentaciones, con ambas manos y colocarlas en un lugar especial sobre la mesa, deben estar traducidas al mandarín por un lado y en inglés por el otro.

Reuniones

Como en la mayoría de las culturas asiáticas, Singapur tiene un orden jerárquico y son las personas mayores quienes están a la cabeza de las compañías y son ellos los que toman las decisiones finales, así que al ingresar a las reuniones debe saludar a las personas con mayor rango de edad y cargo.

Es recomendable que inicie las reuniones con temas más casuales y no pasar de inmediato a las negociaciones, pues su contraparte querrá saber un poco más acerca de usted y así generara un lazo de confianza más fuerte. Una vez hecho esto las conversaciones de negocios son formales y directas.

Siempre permita que sea su interlocutor quien lo invite a sentarse y sea también quien tome la iniciativa de las conversaciones en la reunión. Recuerde que es posible que los altos mandos no asistan a las primeras citas, de hacerlo, debe dirigir toda su presentación y propuestas hacia él, pues al final de la reunión es quien tiene la facultad de cerrar los tratos.

Para las reuniones con los empresarios de Singapur, es importante que lleve todo el material necesario para presentar su empresa, documentos con datos exactos y argumentos convincentes, así mismo es conveniente llevar una muestra de su producto o servicio, todo esto es un elemento importante para afianzar sus relaciones comerciales.

Durante el desarrollo de las reuniones cuide la manera en la que se expresa con su rostro, voz y la postura, pues los singapurenses se fijan en estas expresiones con el fin de descifrar lo que siente una persona. Tienden a comunicar de manera sutil, indirecta e implícita.

Negociaciones

Los empresarios de Singapur suelen controlar sus emociones y su comportamiento en público, son más bien calmados en los momentos en los que deben tomar decisiones importantes, aplican la filosofía de “no perder el rostro” ante ningún tipo de situación.

Para ellos es muy importante el concepto “Kiasu”, que significa “miedo a perder”, muestra la seriedad y el valor que le dan a la confianza, la ética y la competitividad. Es así como para estos empresarios asiáticos hacer negocios implica construir relaciones y prefieren hacer negocios con personas que conocen y en quienes confían demasiado.

Por lo general el ritmo de las negociaciones en Singapur va de moderado a rápido y en la mayoría de los casos con resultados benéficos para ambas partes. Si la relaciones se torna demasiado lentas, seguramente es porque el empresario singapurenses no está de acuerdo en cómo se ha manejado la negociación.

Finalmente, recuerde que su palabra y la seriedad en el cumplimiento de los acuerdos establecidos, son los factores que van fortaleciendo su relación comercial con los empresarios singapurenses. Así que no se comprometa en cosas que no pueda cumplir.