

Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con Suiza

La puntualidad, la seriedad y la calidad son los principios fundamentales en las relaciones de negocios con los suizos

Por: Legiscomex.com

Las empresas suizas son las más competitivas a nivel mundial, sus sectores más importantes son el de la micro tecnología, biotecnología, industria farmacéutica y la banca. En algunos de los sectores se exporta hasta el 90% de la producción.



Fuente: www.colsuizacam.com

Con una población cercana a los 8,08 millones de habitantes y el acceso al mercado de más de 700 millones de personas, Suiza es el corredor logístico más importante de Europa por donde en un solo día se puede acceder al 90% del mercado de la Unión Europea.

La economía suiza está basada en una mano de obra altamente calificada, especializada y de una calidad impecable. El mayor número de trabajadores esta empleado en el sector de los servicios.

Siendo un país pequeño con mínimos yacimientos y tierras para cultivar, Suiza depende de manera importante del comercio internacional, así que la importación de productos agrarios y de materias primas es fundamental para la producción industrial del país.

La economía de Suiza es una de las más estables, por lo que muchas empresas de otros países han escogido el país helvético como casa matriz en Europa, siendo así el lugar perfecto para la creación de industria con una gran variedad de sectores tales como el farmacéutico, el de la ingeniería mecánica y eléctrica, la industria relojera, tecnología médica, tecnologías limpias, servicios financieros, entre otros.

Así pues, con la gran demanda de productos para su consumo y la producción de bienes y servicios, Suiza se convierte en un aliado estratégico para las relaciones comerciales, es por esto que **Legiscomex.com** le cuenta que debe tener presente al momento de realizar negocios con los empresarios suizos.

Horarios

La semana laboral en Suiza inicia el lunes y termina el viernes, las tiendas en general trabajan los fines de semana. Una de las características más representativas de los suizos es la puntualidad, así que los establecimientos y oficinas solo atenderán en los horarios establecidos.

Tabla 1: Horarios de atención y servicio en establecimientos y oficinas suizas

Centros Comerciales y tiendas
Lunes a Viernes de 8:30 a 12:00 y de 14:00 a 18:00
Sábados de 8:30 a 16:00
Los Domingos no abren las tiendas
Oficinas Públicas
Lunes a Viernes de 8:00 a 17:00 horas
Bancos
Lunes a Viernes de 8:30 a 16:30
Empresas
Lunes a Viernes de 8:00 a 17:00 horas
Industrias
Lunes a Viernes de 8:00 a 17:00 horas

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de SantanderTrade.com

Días Festivos

Los suizos son los trabajadores más efectivos en cuanto a productividad y calidad se refiere. Son tan ordenados y aplicados que sus labores las cumplen dentro del horario laboral establecido y no hay necesidad de horas extras. Por tal razón el tiempo que dedican a su vida personal y familiar es únicamente para eso y los días dedicados al descanso se disfrutan en su totalidad. Estos son los días feriados en Suiza:

Tabla 2: Días Festivos en Suiza

Día	Celebración
1 de enero	Año nuevo
2 de enero	Día de Berchtold
Marzo	San José
Abril	Viernes Santo

Día	Celebración
Abril	Lunes de Pascua
Mayo-Junio	Ascensión
Junio	Lunes de Pentecostés
1 de Agosto	Día Nacional
15 de Agosto	Asunción
Septiembre	Ayuno Federal
1 de Noviembre	Todos los Santos
8 de Diciembre	Concepción
25 de Diciembre	Navidad
26 de Diciembre	Día Festivo

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de SantanderTrade.com

Citas y lugares de encuentro

Para los empresarios suizos la puntualidad es un requisito. Son muy ordenados con su tiempo por lo que las citas, las reuniones las entregas, los formatos, entre otras cosas, las programan con antelación.

Siempre se debe llegar a las citas a la hora acordada, no es recomendable llegar antes ya que es posible que su contraparte no esté preparado para atenderlo y desde luego no se debe llegar después, la puntualidad será la primera impresión que dé a sus socios suizos.

Los suizos son muy reservados y en lo posible tratan de no mezclar los negocios con la parte personal, por lo tanto es muy probable que las citas y reuniones se llevan a cabo en las oficinas de la empresa o en algún restaurante. Las horas preferidas para llevar a cabo estas citas son los almuerzos o las cenas de negocios.

Vestuario

Respecto a la forma de vestir los suizos han adoptado una manera más casual de asistir a sus trabajos, pero la informalidad de la presentación personal depende mucho del contacto que se vaya a tener con un posible socio.

En lo particular, en las reuniones de negocios los empresarios suizos asistirán vestidos de manera conservadora y formal. Se recomienda que los hombres usen trajes elegantes de colores oscuros, camisas blancas, corbata y zapatos de piel. En cuanto a las mujeres el vestuario sugerido debe incluir trajes o faldas de corte conservador y tradicional y zapatos de tacón elegantes.

Obsequios

Dentro de la cultura de negocios con Suiza la entrega de presentes es bien vista, solo debe tener en cuenta que es recomendable entregarlos después de terminar la reunión y dejar que su anfitrión lo haga primero. No lleve regalos costosos, ya que puede malinterpretarse como algo excesivo e incluso un soborno. Para nada es acertado regalar navajas, cuchillos o semejantes, ya que son un símbolo de cortar los lazos de amistad.

Saludos

En Suiza el saludo más convencional es estrechar la mano. Como se mencionaba antes, los suizos son personas muy reservadas así que los abrazos y los besos sólo se dan si existe un lazo de cercanía evidente. Existen zonas en donde el idioma varía, así que es recomendable que para el primer encuentro por lo menos pueda saludar en el idioma correspondiente, grüezi para los alemanes, bonjour para los franceses y buon giorno para los italianos.

En cuanto a la forma de dirigirse debe hacerlo por el título de la persona seguido del apellido, nunca se dirija a ellos por su nombre a menos de que lo inviten a llamarlos de esta manera.

Reuniones

Durante su intervención, presentación y exposición de sus propuestas, los suizos lo escucharán atentamente y sin interrupciones, esperando lo mismo de parte suya. No se sorprenda si al principio los suizos dan la impresión de ser distantes y reservados. Una vez que logre establecer una relación comercial, se dará cuenta de que son personas honestas, responsables y que serán leales a sus compromisos.

El modo en que se desarrollan las reuniones de negocios varía de acuerdo a la zona donde se encuentre, los suizos alemanes prefieren que se vaya directamente al grano y concretar las negociaciones. Los suizos italianos y franceses, por otra parte, son más dados a una conversación previa a las negociaciones que suelen acompañar de una bebida.

Las reuniones de negocios son consideradas 100% serias, no hay lugar para bromas de ningún tipo, pues estas serán totalmente rechazadas y consideradas una falta de respeto y seriedad.

Negociaciones

Ante todo debe mostrarse como un empresario honesto, responsable, sincero y modesto, estas cualidades son suficientes para ganarse la confianza y el respeto de sus futuros socios.

Suiza es un país multicultural y se hablan varios idiomas, pero el inglés es el más usado para hacer negocios, no obstante los empresarios suizos apreciarán si puede hablar alguno de los idiomas del país.

Debe ser claro y puntual en los puntos de las negociaciones tales como sus expectativas, las entregas del producto, el cumplimiento de los requisitos y los estándares internacionales y la calidad.

La calidad ha sido uno de los referentes principales de Suiza, por lo que es una de las cosas en las cuales son bastante estrictos. Suiza de por sí ya es una marca, una marca que implica calidad, precisión, tiempo y regulación, indicadores que hacen parte del producto y de la cultura de negocios. La conciencia social y medioambiental son parte fundamental de la cultura suiza, así que los productos que tengan estas características serán bien recibidos.

Cuando se tiene un negocio ya establecido con un empresario suizo existe una sola persona encargada de comunicarse con el otro país, es decir que una empresa que ya esté haciendo negocios con Suiza, generalmente tendrá asignada un responsable para el negocio y es únicamente con esa persona con la que se puede hablar. Igualmente, los suizos demandan que una sola persona en el otro país sea la encargada de interactuar con ellos.

Los suizos son empresarios serios que buscan siempre sacar ganancias de una negociación. No son muy partidarios de regatear los precios, pero si se muestran muy interesados en ahorrar antes de gastar excesivamente.

Pese a que los suizos van directamente a concretar las negociaciones, éstas pueden tomar cierto tiempo, así que es recomendable que sea flexible, paciente y persistente y así logrará establecer negocios exitosos con uno de los países más importantes de Europa.

Material
de consulta
LEGIScomex.com