

Inteligencia de Mercados/ Cultura de Negocios de El Salvador

La confianza y la paciencia son factores determinantes a la hora de cerrar negocios en Guatemala

Por: Legiscomex.com

Abril del 2017

Los factores determinantes a la hora de concretar un negocio son la calidad del producto, la innovación, originalidad y el precio.



Fuente: www.opc.salvadoreantours.com

Ubicado en el corazón de Centroamérica, El Salvador cuenta con una extensión de 20.742 km² y cerca de 6.6 millones de habitantes. En los últimos años ha emprendido un proceso con el que busca la implementación de un proceso de desarrollo económico y social que le ha permitido ser reconocido por la comunidad internacional como un país en marcha hacia la modernización, con una economía estable y en crecimiento, un sistema financiero sólido y una seguridad jurídica que ha favorecido la inversión extranjera.

Esta visión de una economía globalizada ha permitido que El Salvador tenga acceso a muchos mercados internacionales, estableciendo como principales socios comerciales países como Estados Unidos, Canadá, Unión europea, México, Chile, Comunidad del Caribe, entre otros.

Los principales productos exportados por El Salvador son café, goma de bálsamo, manufacturas, artesanías, entre otros. Debido a que la mayor parte de los recursos naturales del territorio salvadoreño están protegidos, productos como la madera y sus derivados, deben ser importados. Igualmente, se han abierto oportunidades en los sectores de servicios como el turismo, la banca y la construcción.

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

Horarios

La semana laboral en El Salvador es de lunes a viernes, con una jornada que va desde las 8:00 horas hasta las 17:00 horas. Algunas empresas y entidades trabajan los sábados y los fines de semana.

Tabla 1: Horarios de atención y servicio en establecimientos de El Salvador

Oficinas
Lunes a Viernes de 8:00 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 8:30 a 12:00 horas Y de 13:00 a 15:30 horas
Bancos
Lunes - Viernes de 9:00 a 17:00 horas Algunas sucursales tienen horario extendido hasta las 19:00 horas Sábados de 09:00 a 12:00 horas

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de www.banpais.hn/horarios.html

Días Festivos

Como la mayoría de los países centroamericanos, El Salvador cuenta con una cultura muy variada, al igual que sus creencias y celebraciones. Los días festivos varían según cada año, éstos son los más importantes:

Tabla 2: Días festivos en El Salvador

Día	Celebración
1 de Enero	Año Nuevo
16 de Enero	Firma de los acuerdos de paz
8 de Marzo	Día de la mujer
24 de Marzo	Día de Oscar Romero
26 de Marzo	Día Nacional por la paz, la vida y la justicia
1 de Mayo	Día del Trabajo
3 de Mayo	Día de la cruz
7 de Mayo	Día del Soldado
10 de Mayo	Día de la madre
17 de Junio	Día del padre
22 de Junio	Día del maestro
1 al 6 de Agosto	Fiestas agostinas

Día	Celebración
15 de Septiembre	Día de la Independencia
1 de Octubre	Día del Niño
2 de Noviembre	Día de los muertos
5 de Noviembre	Día del primer grito de independencia
2º Domingo de Noviembre	Día nacional de las pupusas
24 de Diciembre	Nochebuena
24 de Diciembre	Navidad
31 de Diciembre	Nochevieja

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de www.wikipedia.org

Citas y lugares de encuentro

Es recomendable agendar las citas por lo menos con un mes de antelación. Lo más acertado es hacerlo telefónicamente, aunque puede hacerlo también por correo electrónico y no olvide confirmarlas unos días antes de llegar.

Por lo general las primeras reuniones tendrán lugar en las instalaciones de las empresas de sus futuros socios. Luego pueden llevarse a cabo en lugares como restaurantes o en la casa de alguno de sus intermediarios. Aunque no es una exigencia, la puntualidad es muy importante en el mundo de los negocios salvadoreño.

Vestuario

Pese a que El Salvador tiene un clima cálido, en las reuniones de negocio es recomendable usar en el caso de los hombres trajes, con camisa y corbata y en el caso de las mujeres un sastre con blusa, falda o pantalón y tacones no muy altos, accesorios muy sencillos y poco maquillaje.

Obsequios

Llevar a las primeras reuniones de negocios un artículo o producto representativo de su país o de su empresa, es lo más conveniente, en especial si aún no conoce bien los gustos de sus interlocutores. Las flores, los chocolates y las botellas de vino, son un buen obsequio si es invitado a la casa de uno de sus socios.

Saludos

Lo más común es saludar con el tradicional apretón de manos, tanto para hombres y mujeres. Cuando ya se tiene un poco más de confianza se puede acompañar el saludo con un beso en la mejilla, cuando su interlocutor es una mujer o un abrazo sutil si es un hombre.

Los títulos son valorados en el mundo de los negocios salvadoreño, así que al momento de saludar o presentarse debe hacer uso de éstos seguidos por el apellido. Si no lo tienen o no lo conoce puede llamarlos "Señor" "señora", "señorita".

Reuniones

Como mencionamos anteriormente, la puntualidad, aunque no es requerida, si es un factor muy determinante en los negocios, pues muestra su interés y respeto por sus interlocutores. Por lo tanto es recomendable llegar unos quince minutos antes de la hora prevista.

Al llegar a las reuniones debe saludar a todos los asistentes, repartir sus tarjetas de visita y proseguir a ubicarse en su respectivo lugar. Las reuniones son formales, pero suelen comenzar con una charla más casual, donde puede tocar temas como la riqueza y belleza del país, su cultura y su gente, deportes, entre otros, esto le permitirá generar un ambiente más agradable y confiado para realizar negocios.

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.

El proceso de negociación es bastante lento, así que no espere que en los primeros encuentros se llegue a algún acuerdo, es posible que tenga que reunirse más de una vez para lograr avances significativos.

Negociaciones

Usualmente, los empresarios salvadoreños toman la iniciativa a la hora de hacer negocios, así que es aconsejable que sea muy inteligente al momento de realizar sus propuestas y mantener una postura flexible que permita a ambas partes obtener el beneficio en las negociaciones.

Los factores determinantes a la hora de concretar un negocio son la calidad del producto, la innovación, originalidad y el precio. Si sus propuestas dejan en claro estos factores es más probable que logre llegar a concretar un negocio de manera exitosa.

Tener el acompañamiento de un socio o representante local le facilitará las relaciones comerciales con sus interlocutores salvadoreños, además que esto generará más confianza en ellos y será más fácil que lleguen a tomar una decisión.

Finalmente, no olvide dejar todos sus compromisos y acuerdos por escrito, el cumplimiento de éstos es lo que le permitirá tener una relación comercial larga y duradera. En el caso de presentarse alguna eventualidad, es mejor que la informe con tiempo a sus socios, la confianza es algo muy difícil de recuperar y podría dar por terminada cualquier tipo de negociación.