

CÓMO HACER NEGOCIOS CON

Suecia



Entorno empresarial

En el país, las estructuras empresariales suelen ser menos jerárquicas que en otras naciones europeas. Las decisiones tienden a tomarse de manera igualitaria, a través de modelos de trabajo en equipo y en consenso, lo cual fomenta una mayor cercanía entre los empleados. Si bien las decisiones de negocios pueden llevar más tiempo de lo habitual, una vez tomadas, suelen ser mucho más sólidas y firmes.



Planificación de reuniones

Para programar reuniones en la región nórdica de Europa se recomienda hacerlo, al menos, con cuatro semanas de anticipación, evitando el período de vacaciones (junio, julio y agosto). La puntualidad es de suma importancia aunque, generalmente, se muestra cierta flexibilidad en caso de causas justificadas y de retrasos.



Normas de protocolo

Para las reuniones se recomienda una vestimenta conservadora; es importante saludar con un apretón de manos manteniendo un espacio personal adecuado. Dirigirse a las personas por su nombre es un gesto de respeto. Hay que evitar hablar con las manos en los bolsillos y, durante las negociaciones, escuchar atentamente sin interrumpir a los demás.



Dinámica de las reuniones

Es fundamental que el empresario realice una presentación ordenada, brindando información detallada y verificada de la empresa y del producto, dando más importancia al contenido que al diseño. Es necesario transmitir una imagen de empresa conocida y de buena reputación. Los suecos son duros negociadores, aunque no les gusta regatear. Suelen permanecer en su posición y analizar detalladamente la propuesta de la otra parte para detectar dónde pueden obtenerse mejoras.



Gestión Post-Reunión

Concluida la reunión de negocios, se aconseja realizar un acta de seguimiento sobre lo acordado y cumplir con los compromisos y acuerdos resultantes. Los suecos son muy detallistas, por lo que es importante para construir credibilidad y poder programar nuevas reuniones de negocios.

Fuente: ProChile, PromPerú, Embajada de Argentina en Suecia.