Canadá: Práctica de los negocios

Las relaciones empresariales en Canadá

Principios fundamentales de la cultura de negocios	Puntualidad. Conviene avisar si llegamos con retraso. Un retraso de más de 20 minutos puede suponer el aplazamiento de la reunión. Es conveniente preparar y seguir un orden del día. Si la reunión dura más de dos horas, se propondrá tomar algo de beber y un aperitivo. Si la reunión tiene lugar a la hora de alguna comida, a menudo se ofrecerán alimentos más sustanciosos o se propondrá terminar la reunión en un restaurante. En las situaciones de negocios, tanto los hombres como las mujeres reciben el mismo trato.
El primer contacto	Es preferible solicitar una cita para un primer encuentro. Se puede realizar por teléfono o por correo electrónico. Si la persona está realmente interesada, va a proponer la cita rápidamente.
Los saludos	El apretón de manos, franco, honesto y cortés, mirando directamente a los ojos, sobre todo sin pretensión, es clave para un buen comienzo de la relación.
Cómo presentarse	Hay que dar la mano y presentarse, presentar a la compañía y asegurarse de que la persona que tenemos delante es la apropiada si ésta no se presenta. Dar las gracias por conceder la cita.
Las relaciones de negocios	Hay que presentar una actitud confiada, estar sonriente e ir directamente al objetivo de la reunión.
Los regalos	Los intercambios de regalos se producen particularmente en períodos festivos. A veces se ofrecen pequeños regalos de negocios en el momento de cerrar un acuerdo o al finalizar una misión comercial o una visita oficial. Los regalos procedentes del país de origen son muy apreciados. Observación: en Canadá es inaceptable, en el mundo de los negocios, ofrecer un regalo para obtener un tratamiento especial. Esto se considera un acto de corrupción que podría conllevar consecuencias judiciales. El gobierno canadiense y algunas empresas han decidido adoptar un código de conducta que prohíbe aceptar regalos en determinadas circunstancias.
Comunicación de negocios	Cuando hay un verdadero interés, la respuesta se va a producir rápidamente. Hay que estar preparado para responder a un encargo. Los acuerdos se cierran a menudo con un apretón de manos y un pedido por escrito. Se debe confirmar este pedido mediante una carta indicando los términos y condiciones acordados. Siempre se agradece la presentación de un contrato formal.
Código de etiqueta	La manera correcta de vestirse puede variar considerablemente de una organización a otra. Por ejemplo, se viste con traje en la mayoría de las oficinas gubernamentales y en muchos despachos de empresas. Un atuendo más informal es corriente en los sectores de la alta tecnología y cada vez en un número mayor de empresas. Las mujeres llevan trajes, vestidos o pantalones clásicos con los correspondientes complementos. Los canadienses no llevan perfume en los ambientes de negocios.
Tarjetas de visita	En Canadá, es la "Tarjeta de Visita" ("Business Card"). Normalmente está en un idioma diferente por cada cara de la tarjeta (Inglés/Francés). Ésta se presenta e intercambia generalmente al inicio de la reunión.
Para mayor información	Servicios a las empresas, Departamento canadiense de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional.

© Export Entreprises SA, todos los derechos reservados.
Ultimas actualizaciónes: Junio 2013