



## CÓMO NEGOCIAR CON...

## RUSIA



Efe

Negociar es casi imposible si no se va de la mano de alguien. Don Juan Carlos ha viajado a Rusia junto con un grupo de empresarios españoles con intereses en el país. En la foto, el Rey y Vladímir Putin en un momento de la entrega al monarca del Premio Estatal de Rusia, el máximo galardón que concede este país.

# Tener un socio de confianza, básico si negocia en Rusia

**RANGO** Los temas se tratan de forma directa, puede dar la impresión de poca amabilidad.

**Rosario Fernández.** Madrid

Hay varias reglas de oro que ha de tener muy en cuenta. La primera es que antes de negociar es necesario que las dos partes se vean las caras. Las relaciones personales son básicas para empezar a hablar, luego ya se verá si se hacen los negocios.

El segundo consejo es tener un contacto de confianza en el país. “No debemos de olvidar el gran problema de Rusia, la intrusión en gran parte de los negocios de organizaciones mafiosas. Las empresas extranjeras pueden ser extorsionadas y existe un elevado índice de corrupción”, destaca Francisco Merino, director de

**No es raro que le cancelen la cita sin que usted sepa nada o que le reciba la persona equivocada**

la Escuela Internacional de Protocolo de Madrid. Josefina Escudero, directora general de la asesoría en protocolo El Escudero Fiel, también ve la necesidad de “buscar un socio local. Hacer negocios es casi imposible si no se va de la mano de alguien”.

Concertar una cita es cada vez menos complicado, pero lo normal es que lleve tiempo y paciencia. Salvo excepciones, llevan otro ritmo. Hágalo como mínimo con un mes de plazo y confirme un día o dos antes. No es raro que le cancelen la cita sin demasiadas contemplaciones ni tiempo, y a veces llega usted sin saber nada y le recibe la persona equivocada. Fuentes de Esade apuntan que “nos puede chocar que a primeras o segundas reuniones acudan empleados sin poder de decisión y que revelen esta circunstancia al final de las mismas”.

El rango es importante y buscan tratar siempre con el nivel más alto. Haga usted lo propio. La paridad en el cargo y responsabilidad es necesaria, y más si va a visitar un organismo oficial. Recuerde que la jerarquía importa, y mucho. En las reuniones le puede chocar que los asuntos se traten de forma muy directa, lo que puede dar la impresión de poca amabilidad.

Según Liudmila Ishchenko, directora asociada de Desarrollo Internacional de IE Business School para Europa, “esta forma de hablar permite hacer las reuniones muy constructivas y productivas, manteniéndolas dentro de los límites de tiempo establecidos”.

**Expansion.com**

¿Cómo negociar en Rusia?  
Más información en [www.expansion.com](http://www.expansion.com)

## Para andar con pies de plomo

- **Desconfíe** de los rusos que le aseguran poder conseguir cualquier cosa que necesite, o de ofrecerle los contactos más solicitados. Los rusos suelen hacer promesas que no pueden cumplir.
- **Usan estrategias del ajedrez** y son duros competidores. Para ellos cuenta el método ganador-perdedor.
- **Son apasionados** y a veces dados al drama y la teatralidad.
- **Ser puntual** es crucial. La improvisación casi nunca funciona.
- **La privacidad** en su lugar de trabajo es una costumbre muy arraigada.



Vestir marcas occidentales les da sensación de seguridad y estatus.

Bloomberg News

## Gusto por lo occidental

Los rusos suelen saludar a los visitantes con un apretón de manos y diciendo su apellido. Cuando ya exista confianza además de estrecharnos la mano, nos podrán abrazar y dar un beso. Entre ellos pueden saludarse con tres besos en la mejilla. El trato es de usted. Cualquier regalo es bienvenido pero sobre todo los ‘gadgets’ electrónicos, relojes de

diseño, carteras portadocumentos, cosas que no eran muy frecuentes en la antigua URSS. Las apariencias cuentan mucho. Es aconsejable que vista de forma elegante, con traje de buena calidad; la mujer, también, preferentemente con colores discretos. Usar trajes de marcas occidentales les da sensación de seguridad y estatus.