

## CLAVES PARA HACER NEGOCIOS EN LOS PAÍSES BÁLTICOS

*José María Rodríguez Clemente\**

Los países bálticos no sólo fueron los primeros europeos en recuperarse de la Gran Recesión (su PIB comenzó a crecer a finales de 2009), sino que actualmente lideran sólidamente el ranking de crecimiento de la UE. También siguen siendo beneficiarios de fondos de cohesión asignados para los años 2014 a 2021 para el mayor desarrollo de sus infraestructuras y de su sector energético.

Gracias a la valentía de sus políticas de reajuste, sus sistemas fiscales favorables al emprendedor y al inversor, sus relativamente bajos índices de corrupción y su estabilidad de precios, Lituania, Estonia y Letonia se han ganado el respeto y la admiración de sus vecinos europeos y de buena parte del resto del mundo.

Tras ganar el apodo de “tigres bálticos”, estos tres países, con sus políticas liberales y de apoyo a la inversión, ofrecen multitud de oportunidades al empresariado español. Tanto es así que España sostiene balanzas comerciales positivas con Letonia y Estonia y, con respecto a Lituania, nuestras exportaciones han crecido casi un 60% desde 2010.

Su situación privilegiada como puerta de acceso a Escandinavia y a la Unión Aduanera Euroasiática (de Rusia, Bielorrusia y Kazajistán), su seguridad jurídica, sus precios competitivos y la sencillez de sus trámites burocráticos, han consolidado a estas tres repúblicas como una plataforma logística excepcional para el desarrollo de negocios de todo tipo, tanto de carácter regional (600 millones de consumidores en un radio de 1.500 km) como puramente global (crecimiento exponencial de centros de datos y externalización de servicios).

Lituania, Estonia y Letonia son tres países que, pese a su cercanía geográfica y a la tendencia extranjera a identificarlos como una unidad homogénea, presentan entre sí diferencias notables. Si Lituania y Letonia cuentan con idiomas procedentes de la rama antigua de las llamadas lenguas bálticas (junto al prusiano antiguo, actualmente desaparecido), Estonia es un país más próximo cultural e idiomáticamente a su vecino del norte, Finlandia. En lo que respecta a la religión, Lituania es un país decididamente católico, mientras que en Estonia y Letonia conviven ortodoxos y protestantes. En cuanto a los negocios los directivos de los tres países, con todas sus diferencias, suelen valorar tres rasgos característicos fundamentales, que no deben obviarse en ningún caso: puntualidad, eficiencia e importancia de las relaciones personales.

Sobre esa base, podemos ofrecer 7 consejos básicos para el empresario extranjero que decida desarrollar su negocio en estos tres países en crecimiento:

**Desarrolle una estrategia que le permita abarcar varios países a la vez:** tanto en Lituania como en Estonia y en Letonia existen empresas de todo tipo que no sólo cubren los tres países bálticos, sino que desarrollan su actividad, sea directamente o mediante socios estratégicos, en Escandinavia, Rusia y otras regiones próximas. Reconocer y contactar a ‘partners’ con capacidad y flexibilidad para mover nuestro producto en un área más grande nos permitirá combinar la comodidad, el multilingüismo y las ventajas comerciales de los pequeños bálticos con toda la potencialidad de los mercados inmensos que los rodean.

**Aproveche el desarrollo extraordinario de las nuevas tecnologías en los tres países y súbase al carro del crecimiento de su comercio electrónico:** Lituania es el segundo país del mundo, sólo tras Singapur, con una conexión a internet más rápida y su capital, Vilnius, encabeza el ranking global en velocidad de subida de datos. Estonia fue la cuna de ‘Skype’ y actualmente se encuentra en la vanguardia del desarrollo tecnológico mundial. En ambos países, así como en Letonia, el comercio electrónico de todo tipo de artículos y servicios experimenta un desarrollo formidable, con numerosos casos de éxito de portales de compraventa en internet. Todo ello genera una plataforma de grandísimo interés para aquellas empresas extranjeras dispuestas a beneficiarse de infraestructuras de comunicación de vanguardia a un precio en ocasiones varias veces inferior al de occidente.

**Trabaje con empresas locales y busque el respaldo público:** llegar a acuerdos mutuamente beneficiosos con empresas locales y emplear la excelente predisposición de las autoridades locales al recibir a inversores extranjeros son dos pilares fundamentales para lograr un éxito sostenible en los bálticos. Reconozca los canales oficiales de apoyo a la inversión y sírvase de ellos.

**Cuide su reputación y asegúrese de que la de su futuro socio sea intachable:** el tamaño reducido de los mercados bálticos conlleva que, dentro de un mismo sector, todos los actores se conozcan muy bien entre sí. Las irresponsabilidades y los comentarios inapropiados pueden extenderse muy rápidamente y arruinar así sus perspectivas comerciales. Para penetrar con garantías en cualquier país báltico resulta fundamental ir de la mano de un socio local con buena reputación en el mercado y una buena red de contactos que apoye el reconocimiento de nuestro producto, así como su consolidación y expansión. Apóyese en toda clase de contactos bien relacionados para cerrar reuniones y optimizar los tiempos de negociación.

**Invierta en reconocimiento de marca:** incluso productos ampliamente conocidos en España no se venderán con facilidad si no se conocen. En esta labor puede resultar esencial apoyarse, una vez más, en un socio local, que puede compartir los gastos de publicidad y/o ayudarnos a desarrollar una estrategia de marketing con posibilidades de éxito, apoyándose en su experiencia en el mercado objetivo.

En ocasiones el reconocimiento de marca puede no precisar de una inversión directa, pero sí de una cesión de exclusividad e incluso en la distribución de nuestro producto bajo la marca ya consolidada de nuestro futuro socio báltico. Esto último puede ser especialmente útil en el caso de introducción de productos españoles todavía desconocidos en la región.

**Confirme cada reunión siempre con uno o dos días de antelación y sea puntual:** cerrar agendas completas en los países bálticos exige una labor de contacto previa y la confirmación definitiva de las citas acordadas uno o dos días antes de que tengan lugar, debido al normalmente elevado nivel de ocupación de los directivos de cada empresa, a quienes debe dirigirse en todo caso si quiere llegar a cualquier tipo de avance comercial (conviene evitar en ese sentido a los cargos intermedios, salvo en la medida en que puedan ayudarnos a llegar a la cúspide de cada empresa). Por otra parte, la puntualidad es una cualidad básica en los tres países (es común acudir a las citas 5 minutos antes de la hora acordada) y la impuntualidad suele entenderse como un falta clara de respeto.

**Sea serio y eficiente en sus encuentros:** los directivos bálticos suelen no perder el tiempo en las conversaciones de negocios. Irán al núcleo de cada cuestión e intentarán identificar en qué aspectos colaborar con usted podría generar una utilidad mutua. Igualmente, la falta de seriedad (prometer más de lo que puede darse, prometer y no cumplir, plantear cambios de agenda de última hora, bromear en torno a su cultura o costumbres...) puede dañar seriamente nuestra imagen ante nuestros posibles clientes y socios.

\* [\*Director ejecutivo de Rusbaltika\*](#), consultora especializada en asesoramiento, representación e inversiones en los países bálticos, Rusia y Bielorrusia.



Para obtener información completa sobre cómo hacer negocios en los países bálticos clic aquí:

- [Estonia](#)
- [Letonia](#)
- [Lituania](#)

TradeLibrary es la primera Biblioteca online de Comercio Internacional que incluye más de 400 publicaciones (libros, casos prácticos, modelos de contratos y cartas, guías-país, artículos, etc.) sobre diferentes temas como marketing, finanzas, medios de pago, transporte y logística, Incoterms, negociación y gestión administrativa del comercio internacional.

## Contenidos de TradeLibrary

- Libros de Comercio Internacional
- Casos Prácticos (marketing, negociación, finanzas, transporte internacional, etc.)
- Documentos (comerciales, transporte, aduanas)
- Contratos Internacionales (español-inglés)
- Cartas Comerciales Internacionales (español-inglés)
- Guías de Negociación y Protocolo en 60 Países
- Artículos de Comercio Internacional

**TradeLibrary**  
Información y Suscripciones

