

MYANMAR

CULTURA Y COSTUMBRES COMERCIALES

INORIZA, International Business Development & Strategy Consultant
🌐 <https://inoriza.com>, ✉ inoriza@inoriza.com

17/2/2019

MYANMAR. CULTURA Y COSTUMBRES COMERCIALES



INORIZA, International Business Development & Strategy Consultant
🌐 <https://inoriza.com>, ✉ inoriza@inoriza.com

MYANMAR. CULTURA Y COSTUMBRES COMERCIALES

- 1 **Resurgimiento de una nueva era económica**
- 2 **Normas por las que se rige el contacto comercial**
- 3 **Comportamientos Básicos**
- 4 **La primera reunión con el socio comercial**
- 5 **El trato privado**
- 6 **„Dos and Don'ts“**

MYANMAR. CULTURA Y COSTUMBRES COMERCIALES

- 1 **Resurgimiento de una nueva era económica**
- 2 Normas por las que se rige el contacto comercial
- 3 Comportamientos básicos
- 4 La primera reunión con el socio comercial
- 5 El trato privado
- 6 „Dos and Don'ts“

MYANMAR. CULTURA Y COSTUMBRES COMERCIALES

Resurgimiento de una nueva era económica

Myanmar está desarrollando un nuevo modelo económico con criterios modernos y orientados al éxito internacional. Las empresas extranjeras son bienvenidas, y las reformas legales deben facilitar la entrada al mercado de nuevos actores internacionales.

En este marco, ha surgido una vanguardia empresarial cuyo estilo de negociación armoniza mejor con la práctica empresarial occidental. Los estados europeos son socios comerciales favorecidos del nuevo Myanmar.

Para el desarrollo del potencial económico de Myanmar la cooperación con Occidente no es tan determinante como la integración regional y las relaciones económicas con sus países socios más inmediatos (China, Japón, Tailandia, Malasia, Vietnam y Singapur).

El compromiso de Japón es sólido y a largo plazo con importantes iniciativas financieras y técnicas en el campo de las infraestructuras para la capital no oficial, Yangon, y la Zona Económica Especial de Thilawa.

MYANMAR. CULTURA Y COSTUMBRES COMERCIALES

Resurgimiento de una nueva era económica

Myanmar recibe apoyo internacional del Banco Mundial, el FMI, la OCDE y, sobre todo, del Banco Asiático de Desarrollo, ADB, que reanudó su apoyo financiero en 2013 y asesora al gobierno sobre reformas legislativas basadas en estándares "occidentales".

Una característica de la estructura corporativa en Myanmar en los últimos años ha sido la formación de varios poderosos conglomerados con interés en los sectores más lucrativos de la economía (Htoo Trading, Asia World y Max Myanmar).

Los intereses se concentran en ramas tales como bienes inmuebles, construcción, comercio de automóviles, alimentos y bebidas, aeropuertos y puertos marítimos, servicios financieros, energía, turismo, petróleo y minería.

En general, un círculo de alrededor de 20 grandes familias controla una gran parte del sector privado y continúa su expansión a través de asociaciones con empresas extranjeras.

La organización que agrupa a los diferentes sectores productivos y comerciales es la Union of Myanmar Federation of Chambers of Commerce & Industry (UMFCCI).

MYANMAR. CULTURA Y COSTUMBRES COMERCIALES

- 1 Resurgimiento de una nueva era económica
- 2 Normas por las que se rige el contacto comercial**
- 3 Comportamientos Básicos
- 4 La primera reunión con el socio comercial
- 5 El trato privado
- 6 „Dos and Don'ts“

MYANMAR. CULTURA Y COSTUMBRES COMERCIALES

Normas por las que se rige el contacto comercial

- ❑ La sociedad de Myanmar se basa en principios fundamentales de **orden, respeto por las personas mayores y el valor aglutinador de la religión budista**. La población es en principio muy amigable y servicial con los visitantes occidentales, pero a cambio espera el cumplimiento de sus reglas de conducta.
- ❑ El idioma nacional es el **birmano**, aunque también se hablan **más de cien lenguas regionales**.
- ❑ Los negocios y la política están dominados por hombres, pero **hay una presencia creciente de mujeres en las altas esferas empresas** así como en los ministerios y asociaciones comerciales.
- ❑ Aung San Suu Kyi es, sin duda, el representante más conocido y respetado de la democracia en el país y en el extranjero. La Asociación de Mujeres Empresarias de Myanmar es muy activa en el sector privado y su junta está compuesta en gran parte por directores generales de empresas.

MYANMAR. CULTURA Y COSTUMBRES COMERCIALES

- 1 Resurgimiento de una nueva era económica
- 2 Normas por las que se rige el contacto comercial
- 3 Comportamientos Básicos**
- 4 La primera reunión con el socio comercial
- 5 El trato privado
- 6 „Dos and Don'ts“

Comportamientos Básicos

Las dos principales reglas de conducta para los visitantes extranjeros en Myanmar son **cortesía y respeto**. En este contexto, las discusiones sobre problemas políticos o conflictos étnicos deben evitarse.

La **vestimenta para hombres es formal y conservadora**. Dado el clima subtropical, los trajes claros con corbata son comunes. Para las **mujeres se recomienda vestidos largos hasta la rodilla en colores discretos**. Los hombres o mujeres a menudo usan ropa de estilo campestre, que consiste en un sarong (Longyi) y una camisa tradicional.

En el **lenguaje corporal**, hay algunos **tabúes importantes**, como **no señalar con el dedo retratos de Buda, personas o cosas, lo que se considera insultante**.

Comportamientos Básicos

En general, la mitad superior del cuerpo se considera venerable.

- Tocar la cabeza o la cara es una rudeza grosera.
- Dar palmaditas a los niños en la cabeza es sumamente inapropiado.
- Las explosiones de temperamento o las muestras de cariño y afecto en público en un país estrictamente budista no están nada bien vistas.
- Es posible el contacto visual directo, pero se debe evitar las miradas fijas por periodos largos de tiempo.

Comportamientos Básicos

"Mingalarbar" es el saludo tradicional de Myanmar y significa traducido libremente tanto como "¿Cómo estás? Buen día."

El saludo para una señora es "Daw ", independientemente de su estado civil, mientras que para el hombre es " U".

El añadir una sonrisa al saludo es habitual (modales normales) y un leve asentimiento, pero no al contacto físico ni estrechar la mano.

Fusionar las palmas de las manos - como en la vecina Tailandia ("wai"), India ("namasté"), Laos ("nop") y Camboya ("satu") - **no es una práctica común.**

Los toques físicos al sexo femenino están absolutamente mal vistos.

MYANMAR. CULTURA Y COSTUMBRES COMERCIALES

- 1 Resurgimiento de una nueva era económica
- 2 Normas por las que se rige el contacto comercial
- 3 Comportamientos Básicos
- 4 La primera reunión con el socio comercial**
- 5 El trato privado
- 6 „Dos and Don'ts“

MYANMAR. CULTURA Y COSTUMBRES COMERCIALES

La primera reunión con el socio comercial

Las reuniones entre personas de negocios generalmente comienzan con un saludo de bienvenida.

Las tarjetas de visita pueden ser **en inglés pero deben tener una traducción al birmano** en la parte posterior como señal de respeto.

Es útil incluir en la tarjeta de presentación el **puesto de gerencia empresarial** si éste autoriza a la toma de decisiones, como "Director de país" o "Jefe regional".

Al presentarse, es aconsejable por cortesía **dirigirse a su interlocutor con título y nombre completos**. Aunque los nombres son largos, no deben acortarse a menos que el interlocutor lo haya manifestado expresamente.

Por ejemplo, la secretaria general de la asociación textil MGMA se llama oficialmente Khine Khine Nwe, pero entre corchetes debajo de su nombre en la tarjeta figura "Rosaline".

MYANMAR. CULTURA Y COSTUMBRES COMERCIALES

La primera reunión con el socio comercial

Desarrollo de reuniones de trabajo

Las conversaciones comerciales siempre **son en inglés**, la mayoría de los líderes empresariales de nivel medio y superior, así como los funcionarios gubernamentales de alto nivel, suelen hablar suficiente inglés con fluidez.

Nuestra experiencia en visitas a ministerios en la capital, Nay Pyi Taw, como parte de delegaciones grandes, es que habitualmente la parte de Myanmar se comunica entre sí sobre las preguntas formuladas en birmano y luego el interlocutor principal proporciona la respuesta en inglés.

La "cultura empresarial" de Myanmar se basa fundamentalmente en la paciencia combinada con la voluntad de construir amistades y fortalecer la confianza mutua.

Los negocios por la "vía rápida" son inusuales. A menudo, la primera y hasta la segunda reunión sirven a ambas partes solo para conocerse, como preparación antes de tratar el asunto real.

MYANMAR. CULTURA Y COSTUMBRES COMERCIALES

La primera reunión con el socio comercial

Comidas de negocios

Las **invitaciones mutuas para almorzar o cenar son habituales y comunes.**

Preferiblemente esto se hace en los restaurantes tradicionales de primera clase con cocina típica local en Yangon o en alguno de los exclusivos restaurantes de hoteles internacionales de cinco estrellas,

Las recepciones nocturnas de delegaciones comerciales grandes se realizan habitualmente **en los jardines de los hoteles** y los **discursos son parte del programa.**

Para cenas de negocios de varias personas, hay un **estricto arreglo de asientos.** Los negociadores principales se sientan en el centro, opuestos, uno al otro. A su lado lo hacen los asesores más importantes o intérpretes. Después de la bienvenida formal, todos los participantes presentan brevemente sus funciones, tareas o intereses.

Las propinas no son comunes en Myanmar. Los camareros, porteadores o guías aprecian un pequeño gesto de 1.000 kyats o un dólar. Los taxistas generalmente no reciben propina.

Si, por el contrario, al visitar templos o pagodas, los pequeños donativos son siempre una buena idea.

MYANMAR. CULTURA Y COSTUMBRES COMERCIALES

- 1 Resurgimiento de una nueva era económica
- 2 Normas por las que se rige el contacto comercial
- 3 Comportamientos Básicos
- 4 La primera reunión con el socio comercial
- 5 El trato privado**
- 6 „Dos and Don'ts“

MYANMAR. CULTURA Y COSTUMBRES COMERCIALES

El trato privado

Los habitantes de Myanmar son tradicionalmente abiertos y hospitalarios, pero al mismo tiempo protegen su privacidad. **Las invitaciones a domicilios familiares son excepcionales.**

Los visitantes deben quitarse los zapatos en la entrada y no pisar las alfombras que sirven para sentarse.

Los **regalos son bienvenidos** y deben transmitir algo original del lugar de procedencia, como **libros de fotos de regiones o ciudades atractivas del propio país o región.** Los regalos se ponen a un lado. El **desempaquetado directo se considera descortés.**

Como en toda Asia, **establecer las relaciones correctas es la clave para establecer contactos y hacer negocios.** Las presentaciones a través de un contacto de confianza mutuo prometen "a priori" una plataforma mucho más sólida para negociaciones rápidas y fiables.

MYANMAR. CULTURA Y COSTUMBRES COMERCIALES

- 1 Resurgimiento de una nueva era económica
- 2 Normas por las que se rige el contacto comercial
- 3 Comportamientos Básicos
- 4 La primera reunión con el socio comercial
- 5 El trato privado
- 6 „Dos and Don'ts“

„Dos and Don'ts“

Entre los "Dos" se incluye las muestras de respeto a personas mayores (ligera inclinación de la cabeza en el saludo) o hacia las instituciones budistas (ropa larga, quitarse los zapatos) o hacia los monjes que las representan.

La risa es bienvenida, en cambio si se tiene tos o se bosteza, se debe girar la cabeza hacia un lado.

Criticar o avergonzar a otras personas en presencia de extraños es uno de los "Don'ts". Lo mismo se aplica a la intromisión en asuntos familiares. **Presumir de los propios talentos o logros** es tan poco apreciado como las cuestiones de edad o de ingresos.

A las **personas mayores** se les entregan los objetos no con una, sino **siempre con dos manos**.

Burmese Proverb

သွားဖန်များ ခရီးရောက်

Thwa pfun mya, kha-yi yout

“Make frequent trips, to reach the destination”.

With perseverance, the goal is reached.

MYANMAR. CULTURA Y COSTUMBRES COMERCIALES



Inoriza

International Business Development &
Strategy Consultant

🌐 <https://inoriza.com>

✉ inoriza@inoriza.com