



CONSEJOS DEL CONSEJERO

1. Prepare el viaje. Infórmese.

Tome en consideración la situación económica y política de Tailandia, al igual que las condiciones de su mercado objetivo. La Oficina Económica y Comercial pone a su disposición informes económicos y comerciales del país, así como estudios de mercado y notas sectoriales.

2. Planee una estrategia comercial con miras geográficas amplias.

Tailandia es parte de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) que agrupa a un total de diez países de la zona. Para el año 2015, está prevista la creación de un mercado único (AEC - *ASEAN Economic Community*) que supondrá el libre flujo de capitales, bienes, servicios, inversiones y mano de obra cualificada en la región.

El mercado ASEAN, globalmente considerado, supone el 8,8% de la población mundial y es la octava economía mundial.

3. Incremente su presencia en el país. Estudie la posibilidad de establecerse.

La legislación tailandesa restringe la inversión extranjera en el país en determinados sectores económicos y establece la necesidad de contar con participación societaria tailandesa.

Sin embargo, hay una serie de actividades listadas por el *Board of Investment of Thailand* (BOI) y el *Industrial Estate Authority of Thailand* (AEI) que gozan de incentivos; entre los que destacan 100% de capital extranjero, derecho a poseer tierra, vacaciones de impuestos de sociedades y exenciones arancelarias a la importación de materias primas y equipamiento.

4. Utilice los servicios de la Oficina Económica y Comercial dentro de un proceso lógico: información, evaluación y uso de Servicios Personalizados.

Haga uso de los servicios e informes de la Oficina Económica y Comercial para conocer la situación del país en general y de su sector en particular. Evalúe la conveniencia de entrar en el mercado de acuerdo a sus posibilidades y ventajas competitivas. Contrate el Servicio Personalizado que mejor se adapte a sus necesidades y colabore activamente con la Oficina con el fin de optimizar la búsqueda de sus potenciales socios comerciales.



5. Busque relaciones a medio y largo plazo.

La construcción de relaciones a medio y largo plazo es un factor fundamental para el éxito de los negocios en Tailandia. A la hora de desarrollar esas relaciones, tenga en cuenta que la sociedad tailandesa es muy jerárquica y los diferentes cargos esperan relacionarse con posiciones del mismo nivel.

6. Cumpla escrupulosamente los plazos y ofrezca servicio post venta, en su caso.

Cumpla con lo acordado con rigurosa puntualidad con el fin de crear un clima de confianza con su contraparte, y establezca vínculos estables a través de contratos de larga duración y servicios postventa, en su caso.

7. Negocie con rigor. No deje asuntos sin tratar.

Los tailandeses son de naturaleza complaciente y pueden dejar temas sin tratar que luego pueden generar tensiones en la relación comercial. Evite lo anterior atando todos los cabos de la negociación y busque asesoramiento legal si lo estima conveniente.

8. Exprese respeto, no muestre impaciencia ni irritación y genere confianza sin renunciar a sus objetivos comerciales.

La imagen y las formas son muy importantes en Tailandia, y las relaciones personales son un elemento clave a la hora de hacer negocios. Sea amable, cortés y manténgase siempre calmado, sin expresar emociones negativas.

9. Respete las costumbres y tradiciones locales.

La sociedad tailandesa es muy tradicional y sería descortés no observar alguna de sus tradiciones. Infórmese previamente para no crear situaciones incómodas y actúe con cautela y respeto. No comente sobre la monarquía, la patria o la religión.

10. Tenga cuidado con la puntualidad y con el tráfico.

En Bangkok, el tráfico es muy intenso. Es conveniente reservar suficiente tiempo para cada desplazamiento (aproximadamente 40 minutos) y evitar en lo posible las horas punta, de 7 a 9 a.m. y de 4 a 6 p.m. El transporte público (BTS, tren elevado y MRT, tren subterráneo) son dos alternativas rápidas y asequibles.