

Cultura de negocios de Colombia/Inteligencia de mercados

## **Negociaciones**

Por: Legiscomex.com

Una de las estrategias más importantes de los negociadores en los procesos comerciales es generar seguridad y confianza a la contraparte para que pueda creer en algo o alguien, a partir del producto que se esté ofreciendo, esto es lo primero que deberá lograr cuando se siente a hacer negocios con los colombianos.

Por lo general, a la hora de tomar decisiones los colombianos dejan todo para última hora, pues piensan que un acuerdo entre las partes es un campo personalizado donde todo dependerá de la relación personal y hasta del azar. Esto debido a que Colombia es una cultura habituada a la incertidumbre.

El género en la mesa de negociación puede influir, incluso si es una mujer. Por ejemplo, las mujeres paisas son las que hacen mejores negociaciones, sin desmeritar a los hombres, quienes entre más adultos tienen mayor experiencia en el manejo de este tipo de reuniones.

Los colombianos tienen una manera muy particular de negociar, recurren al 'regateo' y la búsqueda de una ganancia eventual y duradera, por lo que deberá conocer también las políticas comerciales e impuestos, para que su precio no se vea afectado y llegue a un acuerdo que beneficie a ambas partes.

No hay que ser prepotente, el colombiano fue educado para valorar mucho al de afuera y hay negociadores que respetan y se hacen respetar, ya que en la mesa de negociación hay que ser iguales, sin dejar de lado el sentido servicial, son amables y abiertos, así que aproveche al máximo estas cualidades.

Establezca una buena relación personal, genere confianza y sea firme en la negociación con criterios objetivos para resolver todos los temas. Como se mencionó anteriormente, los colombianos van a preferir el procedimiento del 'regateo', por lo que debe preguntarles el sustento de sus demandas y los criterios que utilizaron.

No se desespere si no son precisos con usted, insista y trate de precisar los compromisos de las partes. Este abierto a negociar intercambiando puntos de concesión y no espere que la negociación se resuelva punto por punto, sino por intercambio de las preferencias de la negociación.

Finalmente, la cultura o protocolo de negocios se aplica de manera permanente en la vida cotidiana de los empresarios ya sean colombianos o extranjeros. La forma de hacer negocios se convierte en todo un 'ritual' entre culturas que tratan de establecer una relación comercial, a través de la comunicación y el intercambio de ideas y costumbres. El objetivo es generar confianza para que las partes hablen de negocios que generen responsabilidades, proyectos y progreso, beneficiando a la comunidad que los rodea por medio del intercambio de productos o servicios.