

CÓMO HACER NEGOCIOS CON

Chile



Entorno empresarial

La cultura empresarial chilena se caracteriza por su eficiencia y agilidad, donde los funcionarios y ejecutivos de alto nivel toman decisiones de manera rápida. Los chilenos están bien informados sobre la oferta global de bienes y servicios y buscan constantemente las mejores condiciones disponibles.



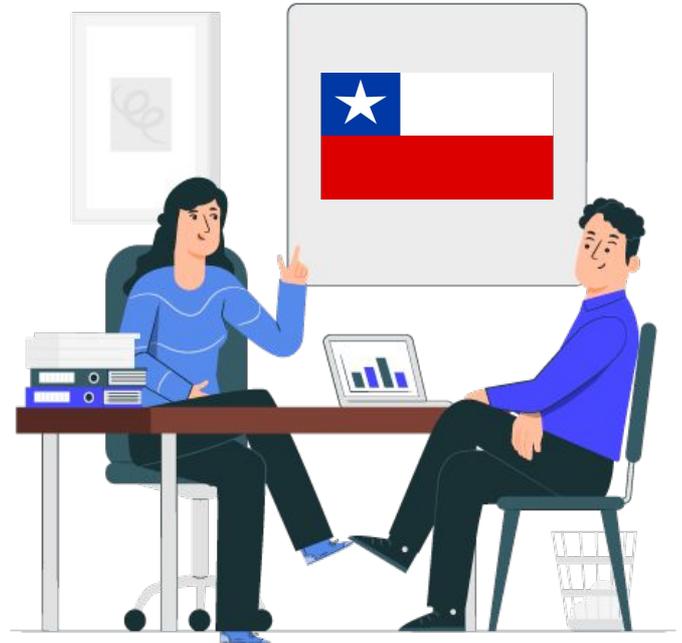
Preparación efectiva para reuniones de negocios

Para un primer contacto es aconsejable contar con los servicios de una consultora, un bufete o un profesional para mediar con las empresas y hacer las gestiones oportunas ante instituciones oficiales. Hay que establecer las citas con dos semanas de anticipación y luego reconfirmar día y hora. Se recomienda entregar tarjetas de visita, dado que les importa tener la información a mano. En cuanto al diseño, una de las caras debe ser en inglés y la otra en español.



Dinámica de las reuniones

La puntualidad es una cualidad apreciada, aunque un retraso de 10 o 15 minutos se puede entender. La mejor hora para establecer una cita es a media mañana, ya que es habitual prolongar la reunión hacia el almuerzo. La toma de decisiones está muy jerarquizada. La primera visita debe realizarse al máximo nivel directivo, aunque las negociaciones se realicen con ejecutivos nivel medio.



Normas de protocolo

La forma de vestir es conservadora y homogénea. El saludo habitual es el apretón de manos al principio y al final de la reunión; las mujeres, al conocerlas, pueden saludar con un beso en la mejilla. No suelen utilizarse títulos profesionales y los tratos de Señor/a son adecuados.



Comunicación empresarial

Las negociaciones no comienzan de forma directa, debido a que se suele tener una charla previa sobre cualquier tema de actualidad o un tema trivial. Es bueno dejar claro los términos de las propuestas y los aspectos financieros. Luego sobre esas bases se puede negociar. En Chile tienden a negociar punto por punto más que un acuerdo global.



Valores clave en las relaciones empresariales

Las relaciones personales, cordialidades, honestidad y seguridad son tan importantes para los chilenos como la profesionalidad y la experiencia. Se aconseja enfatizar la prestación de un buen servicio y el compromiso en los plazos de entrega.

Fuentes: Global Negotiator, Protocolo.org, Biz Latin Hub, Universidad Autónoma del Caribe.