

CÓMO HACER NEGOCIOS CON

Estados Unidos



Comunicación empresarial

Existe una mayor cercanía y apertura en la comunicación entre superiores y empleados, lo cual se refleja en un enfoque más informal tanto en la vestimenta como en la comunicación. Sin embargo, es importante destacar que esta dinámica puede variar según el sector empresarial y la región geográfica en cuestión.



Dinámica de las reuniones

Los empresarios suelen destacarse por su estilo de hacer negocios directo y conciso. Estos ejecutivos valoran la puntualidad, por lo que se recomienda llegar con 10 minutos de anticipación a las reuniones. Las mismas duran, en promedio, 30 minutos y el idioma utilizado es el inglés. Son amigables pero francos, y, si no perciben el potencial en una oportunidad de negocios, lo comunicarán de manera inmediata.



Preparación efectiva para reuniones de negocios

Es fundamental que el empresario se prepare adecuadamente para la reunión, disponiendo de las credenciales de la empresa, información técnica del producto, detalles sobre los precios de exportación, certificaciones y cualquier aspecto que resalte el valor único del producto. Además, resultará útil contar con información sobre el país de origen de la empresa.

Fuente: Prom Chile, Prom Ecuador, Santander Trade



Normas de protocolo

Se sugiere comenzar las reuniones con un firme apretón de manos para mostrar profesionalismo y confianza; también se puede utilizar los nombres de las personas según sus preferencias para demostrar respeto. Es importante mantener el teléfono móvil en silencio y evitar interrupciones.



Confidencialidad

Un acuerdo de confidencialidad, conocido como Non-Disclosure Agreement (NDA), es una práctica habitual para establecer un clima de confianza durante las negociaciones en las que se comparte información delicada. Este acuerdo garantiza la seguridad de que dicha información se mantendrá en estricta confidencialidad entre ambas partes involucradas.



Gestión Post-Reunión

Se aconseja enviar un correo de agradecimiento después de la reunión y cumplir con los compromisos comerciales, comunicando de manera oportuna cualquier cambio en los plazos acordados. Estas prácticas culturales y de negocios son fundamentales para construir relaciones exitosas en el mercado estadounidense.