

Explorando el Mercado Andino

COLOMBIA



Conversación con el Empresario Colombiano

- Es recomendable que, antes de su visita, aprenda un poco de la historia y cultura de Colombia.

Por lo general, los colombianos se sienten muy orgullosos de su cultura y logros nacionales, por lo tanto, saber un poco de ello, será una buena estrategia para iniciar una buena relación.

- No olvide mantener el contacto visual mientras conversa.

Temas de conversación bienvenidos:

- Aspectos positivos de Colombia.
- Historia, literatura, arte y música colombiana.
- Café.
- Cocina.
- La ciudad que visita.
- La ciudad de donde proviene.

Temas que se deben en principio evitar:

- Política.
- Terrorismo.
- Religión.
- Drogas ilegales.
- Carteles de tráfico de drogas.
- Quejas sobre la ciudad que visita.
- Comparaciones negativas entre la cultura colombiana y la suya.

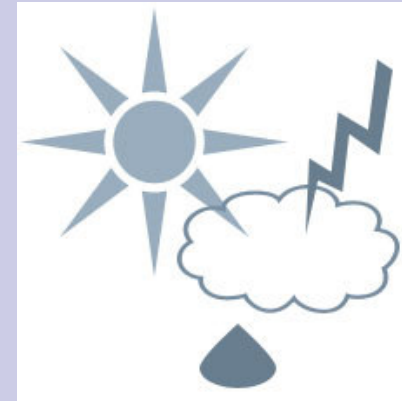
Reglas de etiqueta Al momento de una cita

- No dependa del servicio de e-Mail para programar sus citas, es más recomendable que para ello use el teléfono.




- Debe programar sus citas con 2 o 3 semanas de anticipación. Disponga de dos horas para cada reunión.


- Se recomienda llegar a Colombia un día antes de su reunión de negocios, así podrá ajustarse a la altitud del país y ubicarse un poco en la ciudad que visita, especialmente si se dirige a Bogotá



- La puntualidad es muy importante en la cultura de negocios de este país. Usted deberá ser puntual, sin embargo, es muy probable que sus colegas colombianos no lo hagan y lleguen 15 minutos tarde.
- El horario de oficina tiende a variar, pero generalmente es de 8:00 a.m. a 12:30 p.m. y luego de 2:00 p.m. a 6:00 p.m. de lunes a viernes. En algunos lugares se trabaja el sábado hasta medio día.

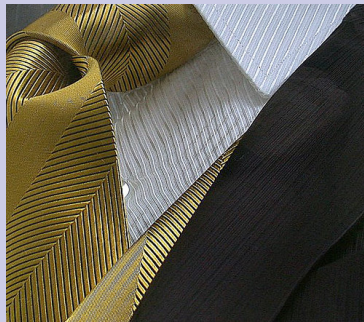
Lo que usted debe saber antes de negociar

- Escoja muy bien a los representantes de su empresa, pues los empresarios colombianos querrán conocerlos personalmente y establecer una buena relación.
- Al inicio de las reuniones siempre habrá una pequeña conversación, en señal de que las relaciones personales son de suma importancia. En la mayoría de los casos tendrá que esperar que su contraparte colombiana inicie la conversación de negocios.
- No subestime la importancia que los empresarios colombianos le dan a la jerarquía.
- Sea claro y honesto, si el empresario colombiano tiene alguna duda sobre lo que usted le presenta, por más evidencias que demuestren que el negocio será un éxito, tenga por seguro que la negociación se cancelará.
- Tenga presente que los colombianos casi nunca dan un N  como respuesta.

- 
- Haga un esfuerzo por conversar por un rato con sus colegas colombianos luego que ha finalizado una reunión. No está bien visto que se vaya inmediatamente después de haber finalizado una reunión, dará la impresión que tiene cosas más importantes que hacer.
 - Se recomienda enviar una nota de agradecimiento después de una reunión, así como también las minutas correspondientes, que son confirmaciones por escrito de lo que se discutió en dicha reunión.
 - Los colombianos del interior del país son probablemente los latinoamericanos más formales y tradicionales. Sólo los de la costa tienen una actitud más relajada.

Tenga en cuenta como vestirse para su reunión de Negocios

- Vestimenta apropiada para los negocios, específicamente en el lugar que visita. Posiblemente, en los lugares más cálidos se pueda vestir de manera más informal.



- Vista de manera conservadora pero elegante y moderna muy aseado. Los colombianos lo juzgarán por su vestimenta ya que consideran la ropa como un medidor de estatus.
- Por lo general, los colombianos son muy detallistas. Asegúrese de llevar unos zapatos, en buen estado y bien pulidos.

- Aunque Colombia se encuentra en la zona ecuatorial, hay varias ciudades muy elevadas que son frías. Si usted se dirige a estas ciudades deberá llevar una chaqueta (campera) o suéter de lana.



- Por regla general, los colombianos sólo usan zapatos deportivos cuando hacen ejercicio.

Jerga para una conversación

- El colombiano no tiene “amigos” sino “parceros”
- El colombiano no se va de “joda” sino de “parranda”
- El colombiano no toma “Fernet” sino “aguardiente”
- El colombiano no habla de “tu” sino de “usted”
- El colombiano no se toma una “cerveza” sino una “pola”
- El colombiano no va en “bondi” sino en “bus”
- El colombiano no “labura” sino “camella”

Obsequios

- Si le dan un obsequio, debe mostrarse tremendamente agradecido.
- Cuando lo inviten a un hogar colombiano, lleve flores, dulces, chocolates, nueces o frutas. Tenga presente que los lirios y las caléndulas son exclusivamente para los funerales.
- Asegúrese de no obsequiarles algo fácil de adquirir en Colombia.



Obsequios apropiados:

- Algún artículo grabado.
- Algo propio de su región.
- Vinos de Buena calidad.
- Bebidas alcohólicas (*whisky*, vodka o ginebra).



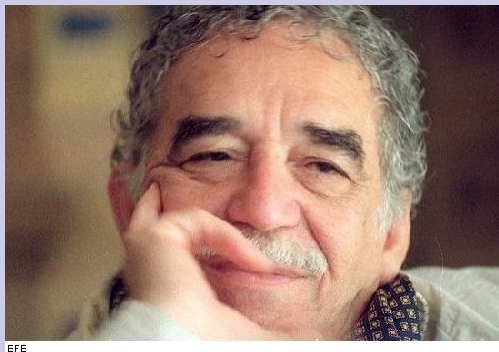
Obsequios inapropiados

- Cerveza extranjera (Colombia prepara una cerveza muy buena)
- Joyas.
- Ropa.
- Corbatas
- Lociones para el cuerpo.

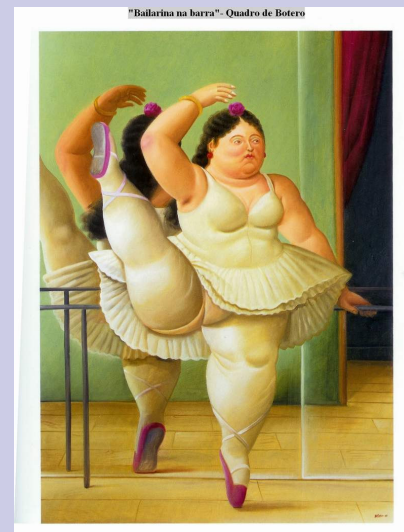
Consejos Prácticos

- ✚ Considere el potencial del mercado colombiano
- ✚ No deje de realizar negocios en Colombia por problemas de seguridad
- ✚ Aproveche la cercanía cultural y empresarial
- ✚ Aproveche los acuerdos arancelarios que ofrece el mercado colombiano

Tenemos las mismas pasiones



EFE



La Comida

- El almuerzo es la comida más importante del día, El horario para almorzar es de 12:30 a 2:30 p.m.
- La cena suele ser de 7:00 a 9:00 p.m. aunque las cenas de carácter social suelen comenzar y terminar más tarde, en estas ocasiones los invitados llegarán alrededor de las 8:00 p.m. y la cena se servirá de 10:00 p.m. hasta medianoche.
- Las relaciones interpersonales son de mucha importancia si desea hacer negocios en Colombia, por esta razón, no rechace ninguna invitación. Estas invitaciones suelen ser a almorzar o cenar.
- Haga el esfuerzo de probar todo lo que le ofrecen. Si se sirve algo que no es de su agrado, tome solo un bocado por educación.

Un tinto por favor!!

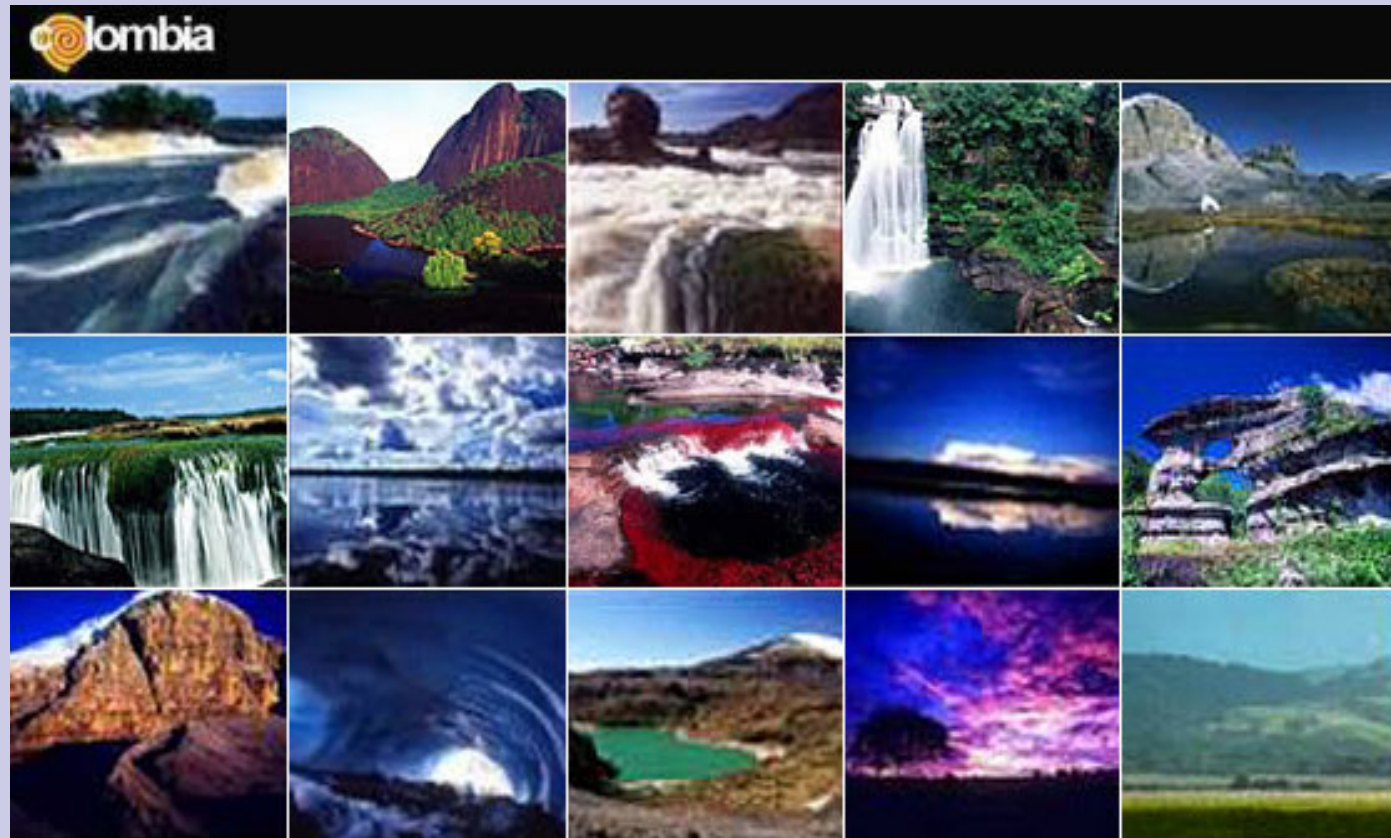


Comportamiento en Público

- Sea precavido mientras se encuentre en Colombia y pregunte a sus contrapartes cuáles son las zonas peligrosas o de difícil movilidad.
- Se acostumbra a dar un apretón de manos al llegar y al retirarse.
- Los colombianos demuestran su respeto por otras personas con un largo y afectuoso saludo. Después del abrazo o el apretón de manos, suelen hacer numerosas preguntas e inician una conversación.
No se sorprenda al escuchar preguntas sobre su salud, su viaje, su familia y amigos que tengan en común.
- Mantenga el contacto visual durante las conversaciones.

- **A la hora de hacer negocios, el colombiano se pone la camiseta!!**





ÉXITO EN SUS NEGOCIOS !!!

GRACIAS !!!

CÉSAR RICARDO VEGA

LIC. En Relaciones Internacionales

Responsable de Comercio Exterior de EXELSUM

cvega@exelsum.com