
Inteligencia de Mercados/ Cultura de Negocios de Panamá

Características del empresario panameño

Por: Legiscomex.com

Octubre 9 del 2013

Los empresarios del país del istmo se caracterizan por colaborar comercialmente con empresas que deseen abrir mercados y estén dispuestas a posicionar su marca en franca colaboración comercial con su distribuidor, efectuando inversiones para el mercado competitivo y agresivo de Panamá. Esto quiere decir que ambos, tanto el distribuidor panameño como el proveedor colombiano, se arriesgan conjuntamente en el momento de poner un producto en el mercado local, con lo cual los beneficios o las pérdidas corren por cuenta de ambas partes.

El empresario panameño tiene mucha experiencia en las operaciones de importación y exportación, así como también uno de sus rasgos característicos es el de pedir exclusividad en el producto que se les está ofreciendo. Acompañado de lo anterior, privilegian a una empresa que les brinda apoyo para realizar promociones en mercado.

Los procesos de negociación se suelen realizar en la capital, que concentra la población con mayor poder adquisitivo. Están abiertos a diversificar hacia segmentos de mercado que no son de su especialidad.

Al tener este país una cultura altamente influenciada por EE UU, es conveniente tener discreción al momento de referirse a los estadounidenses y no decir que son "americanos", ya que ellos también lo son. Por lo anterior, se hace imprescindible presentar documentos y certificaciones en inglés, idioma clave al momento de emprender relaciones comerciales con empresarios de este país.

Materia
de consulta
LEGISCOMEX.com