

## **Negociaciones**

Por: Legiscomex.com

Los empresarios bolivianos son amables y honestos, pero también son bastante cautelosos al momento de tomar decisiones, esto debido a su cultura de descolonización que hace muy difícil que acepten el ingreso de productos y empresas extranjeras lo que dificultará un poco concretar los negocios, así que debe ser muy estratégico y convincente.

Generalmente, son muy demorados para tomar una decisión final, más que en cualquier otro país de Latinoamérica, lo que resulta a veces algo incierto y desesperante, pero no se debe presionar la toma de una decisión final, más bien mantenga el contacto con los negociadores, lo suficiente como para mostrar su interés en continuar con la relación comercial.

Es muy importante que al momento de realizar las negociaciones de precio tenga en cuenta cuáles son las políticas de aranceles e impuestos, pues suelen ser altos y pueden afectar sus beneficios y ganancias. Por esto es recomendable que cuente con su socio interno que le ayude a conocer éstas políticas.

Los bolivianos prefieren los productos internos, no son tan fáciles de convencer que un producto externo es mejor, por lo que es más factible que sus negociaciones tengan éxito si sus propuestas están dirigidas a mejorar la producción y distribución interna, así como darle un valor agregado a los productos nativos.

Material  
de consulta  
LEGISCOMEX.com