
Inteligencia de Mercados/Perfil Económico y Comercial de EE UU

Cultura de negocios

Por: Legiscomex.com

7 de Octubre del 2015

ProColombia resalta que lo primero que el empresario debe tener en cuenta al momento de negociar con algún ciudadano estadounidense es la diversidad cultural. EE UU se caracteriza por ser un país complejo en donde cada grupo y/o comunidad de personas su cultura propia para realizar actividades comerciales.

No obstante, los estadounidenses son cordiales en el trato, atentos y muy buenos negociadores. Tienden a ser dominantes y directos durante el proceso, y suelen demostrar el desacuerdo de una manera recia. Les gusta aprovechar las nuevas oportunidades y son empresarios arriesgados que no le temen al cambio.

Sobresalen por ser muy persistentes a la hora de resolver los problemas que se presenten durante la negociación, debido a que consideran que siempre hay una solución para resolver dichos inconvenientes.

Por lo general, en EE UU se negocia bajo un esquema de gana- gana para ambas partes, lo que permite establecer relaciones comerciales de largo plazo. Sin embargo, son personas que no se dejan caer en la monotonía ya que para ellos es más importante la innovación que la tradición.

- **Reuniones de negocios**

En cuanto a las reuniones de negocios cabe resaltar que los estadounidenses son muy puntuales en las citas. Es por esto que cualquier reunión que se vaya a realizar con un empresario del país norteamericano debe programarse con tiempo para evitar posibles incumplimientos.

El idioma oficial de EE UU es el inglés, por esta razón el empresario debe estar preparado para que la negociación se lleve a cabo en este idioma. Es importante que al momento de conocer a las personas con las que se va a reunir les ofrezca sus tarjetas de presentación.

La manera más habitual de saludarse es con un firme apretón de manos. De igual manera, trate de siempre dirigirse a una persona que conozca por primera vez por el apellido antecedido del título "Dr., Ms., Miss, o Mr. según el caso.

Al momento de una reunión, trate de llevar siempre algo formal y tenga en cuenta el lugar en donde se llevará a cabo la negociación ya que hay lugares en donde las estaciones son marcadas y las personas generalmente utilizan prendas de vestir más abrigadas que en los estados en donde el clima es cálido a lo largo del año.

- **Recomendaciones**

Legiscomex.com les da a conocer algunas recomendaciones que ProColombia considera relevantes en el momento de realizar negocios con estadounidenses.

- ✓ Previo a una entrevista personal sería de gran ayuda que documente a su contraparte sobre su producto.

- ✓ Tenga presente que el empresario estadounidense es generalmente directo y claro. En este sentido, la empresa interesada en iniciar un proceso de exportación con este país debe prepararse para expresar sus ideas de manera clara y directa. No olvide la gran premisa del empresario estadounidense "el tiempo es oro". Por esto, es fundamental ser conciso e ir al punto ya que en la negociación la tendencia es analítica y se busca llegar rápidamente a los principales aspectos.
- ✓ El empresario debe estar familiarizado con las normas y políticas de la industria a la que desea llegar. Así mismo, debe estar seguro de poder cumplir con éstas en aras de no tener problemas posteriores de despacho, distribución de productos y entregas.
- ✓ En EE UU la mujer cumple un papel de preponderancia. Es importante procurar abstenerse de hacer bromas sexistas y éstas deben ser tratadas de igual manera que los hombres.
- ✓ Los negociadores estadounidenses suelen tener poder de decisión. Por esta razón, es importante que el interlocutor también la tenga ya que si no es así, a la hora de tomar decisiones las expectativas bajan.
- ✓ En EE UU los contratos se plasman de manera escrita con el mayor detalle posible. Es por esto que es recomendable contratar los servicios de un bufete estadounidense, ya que un contrato redactado adecuadamente ofrece mayores garantías frente a las posibles amenazas legales.
- ✓ No intente ofrecer algo de lo cual no se sienta seguro con su precio de venta ya que el regateo no es frecuente y por el contrario es visto como algo deshonesto.

Tenga en cuenta que el formato para fechas se escribe empezando por el mes, día y año.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com