
Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con Turquía**Reuniones**

Por: Legiscomex.com

Las reuniones nunca deben ser iniciadas hablando directamente de los negocios, puede ser considerado un acto ofensivo y descortés. Su contraparte querrá conocerlo más, así que puede hablar acerca de su familia, su país de origen, el viaje, de los sitios que ha visitado de Turquía, su cultura, entre otros y así generará un ambiente más ameno y confiable para presentar su empresa y sus propuestas.

Los turcos valoran por encima de todo a su país y su cultura, por lo que debe evitar hacer críticas o comentarios negativos o abordar temas políticos como la problemática armenia o la kurda. Es mucho más valorado por sus interlocutores si habla acerca de interesante y rica historia de Turquía.

Tanto en el ámbito social como en el empresarial, la jerarquía es muy respetada e importante, puede que le tome más tiempo del que espera, reunirse con los altos mandos. Es muy probable que las primeras reuniones las tenga con representantes de mandos intermedio y en la medida en que los resultados se vayan dando de manera positiva y se lleguen a los acuerdos finales, puede reunirse con los altos mandos.

Turquía es un país bastante burocratizado en temas de negocios y tramites en torno a este tema, por lo que es recomendable que si no conoce bien el país y sus normas, cuente con un representante local que le ayude a entender y le asesore. La mayoría de los empresarios turcos hablan inglés, pero para mayor seguridad es mejor hacer las negociaciones en el idioma local, tarea que puede ser respaldada por dicho representante.

Sus propuestas deben ser claras y deben dar a conocer todos los detalles de los objetivos, por lo que sus presentaciones deben ser contundentes, claras y defendidas, así mismo debe dejar claro la rentabilidad que va a generar para ambas partes. El material suministrado durante las reuniones, como folletos, informes, videos, entre otros, debe estar en turco o mínimo en inglés, recuerde que un mal entendido o la falta de claridad en alguno de los puntos, puede ocasionar el término de las relaciones comerciales.