

Negociaciones

Por: Legiscomex.com

Los empresarios venezolanos no tiene mucha experiencia exportadora, por lo que es muy común que cometan errores en las negociaciones, por esta razón es muy importante conocer perfectamente las reglas comerciales venezolanas, cómo y qué debe tener en cuenta al momento de negociar, ya sea con el Estado o con los empresarios privados, o en su defecto contar con un intermediario interno que le oriente sobre estos temas.

Si surge la oportunidad de comer con los anfitriones, lo mejor es optar por una cena o un almuerzo en el que no se hablarán temas de trabajo. Para un venezolano estos espacios son actos sociales para divertirse y compartir con sus invitados, pero no para hacer negocios.

Por cultura, los empresarios de Venezuela son agradables y con un ánimo social permanente. Para ellos estas características son valoradas, debido a que quieren hacer sentir a la persona invitada que es bienvenida y confiable para entablar una relación comercial.

El idioma oficial de Venezuela es el español, sin embargo, ya que muchos países tiene en la mira a este país como foco de negocios o ya lo han visitado con este fin, se habla otros idiomas como el inglés, italiano, portugués, chino y árabe.

Las negociaciones en Venezuela se pueden presentar dos formas: una al estilo tradicional, donde los empresarios de más edad dan mucha importancia a la persona, es decir, establecen un vínculo de mayor confianza con la contraparte, sin dejar a un lado la negociación y la razón principal por la que se reunieron.

En segundo lugar, está el estilo americano, que es más utilizado por los jóvenes empresarios, quienes emplean tácticas más técnicas, en donde prima el acuerdo y la rentabilidad, y en último lugar le prestan atención a las relaciones personales.

Tenga en cuenta estas recomendaciones y en especial conocer las normas de comercio de Venezuela y así podrá concretar y tener éxito en sus negociaciones y planes de expansión.