
Inteligencia de Mercados/ Cultura de Negocios de Panamá

Estrategia de negociación

Por: Legiscomex.com

Octubre 9 del 2013

Una de las características del negociador panameño es que, para rehusar una oferta, responde con expresiones tales como "es posible" o "lo estudiaremos. Un "sí" tendrá que esperar a la firma del contrato para que sea definitivo.

El intercambio de tarjetas de presentación empresarial es muy común, para lo cual es importante disponer de ellas impresas en inglés y en español.

Por otro lado, haber tenido experiencia en negociaciones comerciales con empresarios de EE UU es de gran ayuda como soporte para conseguir, con éxito, un acuerdo con los panameños.

Según Eduardo Cristo, presidente de la Cámara Colombo Panameña, los habitantes de este país tienen una idiosincrasia costeña, para lo cual tener buenas relaciones personales es un factor importante, ya que el empresario busca familiaridad y confianza.

De igual manera, la negociación debe estar focalizada en ofrecer a la contraparte la idea de conseguir beneficios mutuos entre las empresas, así como resaltar, de ser posible, la existencia de compatibilidad entre ambas. Por lo general, luego de llegar a un acuerdo, las condiciones de pago son de 90 a 120 días.

Según la revista Mercadotecnia Global, el ritmo de las negociaciones con los panameños es lenta, por lo que es necesario tener paciencia y hacer seguimiento constante. Igualmente, afirma que es aconsejable anteponer la firma del contrato para asegurar y concretar el negocio.

Otro factor común en los empresarios de este país centroamericano es el de pedir rebaja en los precios, así como el de acomodar el resultado de la negociación a su favor.

LEGISCOMEX.com