



# Ficha técnica para negociar con Colombia



## Perfil General del Consumidor Colombiano

El consumidor colombiano se encuentra en proceso de evolución y cambio.

En la conducta del consumidor colombiano prima:

- ✓ Precio versus calidad.
- ✓ La calidad del servicio.
- ✓ Se informa antes de comprar.
- ✓ Es exigente con las marcas.
- ✓ Es consumidor global pero simultáneamente local (Varía dependiendo del producto).
- ✓ Más analítico pero también conservador.
- ✓ Sigue pidiendo rebaja pero evalúa también la calidad. (En centros Comerciales su participación promedio es del 46%, salvo Bogotá con 70%).

Fuente: Revista P&M Publicidad y Mercadeo



## Cuidados en el Proceso de Negociación

- ✓ En Colombia no existe la figura del Agente Comercial, los productos extranjeros son distribuidos por Distribuidores-Importadores.
- ✓ El empresariado colombiano es una sociedad muy cerrada, es por ello que se recomienda de contactos personales para el éxito comercial con este país.
- ✓ Es necesario crear un ambiente de distinción y confianza, antes de hablar de negocios, ganarse la confianza del empresario es la clave de éxito.
- ✓ Los colombianos son muy susceptibles a los tonos de voz elevados, es por ello que se recomienda hablar en voz baja y no actuar con ningún comportamiento brusco y cuidar las expresiones a utilizar.
- ✓ En este país se utiliza mucho los anglicismos en su lenguaje comercial, es por ello que no estaría mal visto utilizar catálogos en inglés, por el contrario, da mayor realce a la imagen de su empresa.
- ✓ Cuando se firma un contrato de compra venta, distribución o representación, debe llevarse a una notaría para su registro de autenticación.
- ✓ El clima en Colombia es muy variado, se recomienda vestir en capas, considerando prendas para días fríos, lluviosos y soleados. Bogotá (cima de sierra) se encuentran a 2600 msnm, se aconseja llegar un día antes para aclimatarse e incluir una sombrilla en el equipaje. Cali, Medellín, Barranquilla y Bucaramanga son costa y se encuentran entre 0 y los 1000 msnm, son de clima cálido.



## Estrategias de Negociación



- ✓ En la etapa de negociación, se debe tratar de negociar directamente al más alto nivel, los empresarios colombianos consideran que tratan con personas y no con empresas. Las negociaciones son lentas y muestran mucho interés por recibir ofertas.
- ✓ Al principio de cualquier reunión es habitual tener una conversación general sobre temas triviales, y que sirven para un conocimiento más íntimo de las personas y como introducción para hablar de las materias que les han llevado a convocar ese encuentro. No es correcto entrar de lleno en materia comercial sin antes discutir temas cotidianos.
- ✓ Después de una reunión, no abandone rápidamente la sala o despacho. Es bueno hacer una pequeña "sobremesa" y charlar un rato con sus compañeros de reunión. Salvo que tenga una buena excusa (no salga "disparado" de la reunión).
- ✓ Los empresarios colombianos tienen una forma de ser más formal y clásica en los negocios. Los de zona costera son más modernos y relajados en sus costumbres y formas de negociar.
- ✓ Las tarjetas de visita se deben intercambiar después de las presentaciones.

## Información General de Colombia

### Inflación:

Se estima una tasa de 6% para el 2016. En el 2014 el Índice de Precios al Consumidor fue del 3.66%.

Fuentes: Banco de la República Banco Central de Colombia, BBVA Research Departamento de Estudios Económicos

### Tipo de Cambio:

Para el 2016 los pronósticos señalan que se llegará a un promedio de \$3.500 por peso colombiano por dólar. Se recomienda revisar la tasa vigente en portales especializados.

Fuentes: Banco de la República Banco Central de Colombia, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria

### PIB Colombia:

Según los pronósticos para el 2016 sería de 2.4% Otras cifras de años anteriores son: 2014 llegó al 5.25% (retroceso de 5.71% respecto al 2013), 5.92% en 2012 y 12.44% en el 2011.

Fuentes: Banco de la República Banco Central de Colombia, BBVA Research Departamento de Estudios Económicos

### Puertos Internacionales:

Colombia cuenta con diez puertos o zonas portuarias, entre terminales públicos y privados.

- Buenaventura
- Cartagena
- Barranquilla
- Santa Marta
- La Guajira
- Ciénaga
- Golfo de Morrosquillo
- Urabá
- San Andrés
- Tuma.

Fuente: Superintendencia de Puertos y Transportes

### Aeropuertos Internacionales:

- El Dorado Luis Carlos Galán (Bogotá)
- Ernesto Cortissoz (Barranquilla)
- Rafael Nuñez (Cartagena de Indias)
- José María Córdova y Olaya Herrera (Medellín)
- Alfonso Bonilla Aragón (Cali)
- Palonegro (Bucaramanga)
- Matecaña (Pereyra)

Fuente: Aeronáutica Civil de Colombia

## Normas de Protocolo

- ✓ El apretón de manos es el mejor saludo para iniciar una negociación, no debe darse tan efusivo ni de manera tan apresurada.
- ✓ El colombiano es muy abierto a dialogar sobre cualquier aspecto, incluso los que puedan ser polémicos.
- ✓ No se debe utilizar los índices de los dedos, porque tiene un significado obscuro.
- ✓ En una comida de negocios, se recomienda que sean ellos los que inicien la conversación. No está bien visto servirse varias raciones de una fuente y se debe dejar un poco de comida en el plato.
- ✓ La hora adecuada para un almuerzo de negocios es a las 13 horas. Al final de la reunión conviene tomar una taza de café colombiano.