

CÓMO HACER NEGOCIOS EN CHILE: 15 CLAVES IMPRESCINDIBLES

*Olegario Llamazares**

Chile es la economía más estable y de menor riesgo de América Latina. Su elevada tasa de apertura al exterior (superior al 50%) muestra la competitividad de sus productos, que se distribuyen en proporciones muy similares entre Estados Unidos, la Unión Europea y Asia. De acuerdo a la clasificación de Competitividad Mundial del World Economic Forum, Chile es el país de habla hispana más competitivo del mundo por delante de España y México.

A continuación se ofrecen algunos consejos sobre cómo hacer negocios con empresas chilenas.

- A la hora de establecer un primer contacto es aconsejable utilizar un intermediario. Los bancos, las consultoras y las asociaciones de empresarios facilitan el contacto con empresas del país.
- La capacidad para relacionarse profesionalmente es muy importante. Establecer relaciones personales que permitan iniciar negocios y resolver las dificultades que puedan surgir es clave.
- Los chilenos son grandes negociadores. Están muy bien informados de la oferta mundial de sus productos o servicios y buscarán siempre las mejores condiciones.
- En la primera reunión no se suele entrar en detalles. Se trata de que las partes se conozcan y de describir la actividad de las empresas respectivas.



- También es posible que en una primera reunión muestren un gran interés que luego no va a significar necesariamente la consecución del negocio. No hay que dejar llevarse por un falso optimismo y aprender a interpretar las respuestas afirmativas.
- Hasta que no se compruebe su verdadero interés en el negocio no debe darse demasiada información ya que la pueden utilizar en beneficio propio sin contar con la empresa que se la suministra. Investigan en profundidad a su competencia en los mercados desarrollados y trasladan lo aprendido a su mercado.
- Las negociaciones se realizan a ritmo lento. Tardan en modificar su posición inicial. Conviene tener claro hasta dónde se puede llegar.
- Tienden a negociar punto por punto más que a la búsqueda de un acuerdo global que incluya todos los temas tratados.



- Debe evitarse el uso de tácticas agresivas así como presionar para obtener acuerdos. La amabilidad y el respeto por las decisiones de la otra parte son los comportamientos más valorados.
- Cuando se está en una situación de superioridad es muy positivo mostrar empatía hacia la otra parte. En general, mostrar interés por sus necesidades es una actitud muy valorada.
- La ética forma parte del mundo de los negocios. La honestidad y la integridad son valores apreciados. Es un error pensar que el uso de prácticas corruptas facilita los negocios.
- El ambiente de la negociación es más formal que en otros países de América Latina, aunque ocasionalmente hacen uso de un sentido del humor ingenioso.

* Director de Global Marketing Strategies y autor del bestseller [Cómo negociar con éxito en 60 países.](#)



Para obtener la *Guía completa de Negociación y Protocolo en Chile*, clic [aquí](#).

Para obtener el *Pack 10 Guías país América Latina*, clic [aquí](#)



GLOBALNEGOTIATOR
Business Publications

CATÁLOGO DE PUBLICACIONES

- Marketing Internacional
- Negociación Internacional
- Finanzas Internacionales
- Transporte Internacional
- Gestión Administrativa Internacional
- Documentos y contratos internacionales
- Otros publicaciones de Comercio Internacional
- Emprendimiento

Global Marketing Strategies
Ayala, 83
28006 Madrid
Tél: 91 5782667
info@globalnegotiator.com
www.globalnegotiator.com