

PROCOLOMBIA

EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

EL PERIÓDICO DE LAS OPORTUNIDADES

EDICIÓN ESPECIAL MACRORRUEDA N° 55

COLOMBIA NEGOCIA CON EL MUNDO

▶ LA MACRORRUEDA 55 DE PROCOLOMBIA REÚNE A 2.155 EMPRESAS DE 22 DEPARTAMENTOS CON 1.073 COMPRADORES DE 59 PAÍSES.

P. 02



TIPS PARA
CONQUISTAR
NUEVOS
MERCADOS

P. 08

MÁS
EMPRESAS
REGIONALES
ACEPTAN
EL RETO DE
EXPORTAR

P. 03

LA MACRORRUEDA
VIRTUAL LO ACERCA
A MÁS CLIENTES

P. 04





DELEGACIONES DE BIELORRUSIA, GRANADA, HUNGRÍA Y MONGOLIA, QUE ESTARÁN EN EL EVENTO, NUNCA HABÍAN PARTICIPADO EN UNA MACRORRUEDA.

COMPRADORES DE 14 PAÍSES EUROPEOS ESTARÁN PRESENTES EN LA MACRORRUEDA 55.

MACRORRUEDA 55

EL MARATÓN DE LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

Cerca de 19.800 citas de negocios están agendadas para dos días de encuentro comercial entre 2.155 empresas colombianas y 1.073 compañías compradoras de 59 países.

➤ Durante dos días, Bogotá vuelve a ser el escenario del encuentro comercial más grande e importante de ProColombia, creado para impulsar el tejido empresarial exportador nacional y para que más compradores internacionales descubran las ventajas de hacer negocios en el país.

El encuentro, que tiene lugar este 19 y 20 de febrero, tiene la confirmación de más de 4.400 empresarios, tanto compradores internacionales como productores colombianos, que durante esos días podrán tener 19.800 citas.

“Son 1.285 compradores de 1.073 empresas, de las cuales el 55% participa por primera vez. Son 59 países,

lo que resume en buena medida el mensaje que queremos dar, y es que hay oportunidades de crecimiento a través de las exportaciones porque hay personas en el mundo interesadas en comprar lo que nuestra industria ya está produciendo”, afirmó María Claudia Lacouture, presidenta de ProColombia.

El llamado de la organización a traspasar fronteras fue aceptado por 3.197 empresarios colombianos de 2.155 empresas de 22 departamentos, desde el Magdalena (norte) hasta Putumayo (sur del país).

Estos tienen la oportunidad de ofertar sus productos ante clientes como El Corte Inglés de España, que busca proveedores para el equipamiento mobiliario del sector hotelero; también Cintas Corporation, el principal distribuidor de uniformes en Estados Unidos para cruceros y hospitales; así como la tercera empresa en el top 10 de las más grandes compañías por ventas del sector minorista latinoamericano,

la mexicana Organización Soriana. De las 1.073 empresas internacionales que acuden a esta cita mundial las de Estados Unidos, con 284, y México, con 98, son las que tendrán más representación durante este encuentro.

También se contará con la presencia de delegaciones de Rusia, Francia, Japón, Alemania y Australia, entre otras potencias interesadas en los bienes y servicios que se producen en Colombia.

597
 COMPRADORES ASISTEN POR PRIMERA VEZ A UNA MACRORRUEDA.

2.155

EMPRESAS COLOMBIANAS BUSCARÁN CONCRETAR NEGOCIOS CON LOS COMPRADORES EXTRANJEROS.

		EXPORTADORES	COMPRADORES
SECTORES	AGROINDUSTRIA	574	359
	MANUFACTURAS E INSUMOS	733	318
	PRENDAS DE VESTIR	596	291
	SERVICIOS	252	105
		2.155	1.073

MÁS EMPRESAS SE UNEN AL RETO DE TRASPASAR FRONTERAS

Año tras año, aumentan las empresas colombianas de diferentes departamentos que han llevado sus productos al exterior. A la Macrorrueda 55 llegarán 503 nuevas compañías nacionales en busca de negocios.

▶ A lo largo y ancho del país existen empresas cuyos productos lograron llegar a mercados internacionales, por su calidad y diferenciación, y las actividades de ProColombia han sido plataforma para impulsar nuevos negocios de las regiones hacia el mundo.

Es así como en los 18 años de macrorruedas, se incrementó el número de empresas que participan en los diferentes encuentros con compradores extranjeros y la Macrorrueda 55 no es la excepción.

Para este 2015, estarán presentes 1.628 empresas de las cuales el 30,8%, es decir 503, acuden por primera vez a un evento de esta naturaleza.

Cauca, Nariño, Putumayo, Boyacá, Córdoba y Sucre son algunos de los departamentos que este año estarán presentes con sus empresarios buscando ampliar sus fronteras económicas a través de las citas de negocios que tendrán con las representaciones de

las 1.070 firmas internacionales. La mayor presencia regional en las macrorruedas de negocios responde al trabajo que la organización adelanta con el propósito de encontrar nueva oferta exportable en diversos departamentos y que respondan al interés de los compradores.

ProColombia cuenta con ocho oficinas regionales y 26 Centros de Información a través de los cuales ofrece servicios, programas actividades que en 2014 llegaron al 100% del territorio nacional

La evolución que ha tenido la participación de compañías nacionales en actividades como las macrorruedas, refleja el interés que despierta el país como proveedor de bienes y servicios: mientras en 1997, al primero de estos encuentros solo asistieron empresarios de Estados Unidos, en la versión de 2015 participan compradores de 57 mercados.

1.628 EMPRESAS ASISTENTES

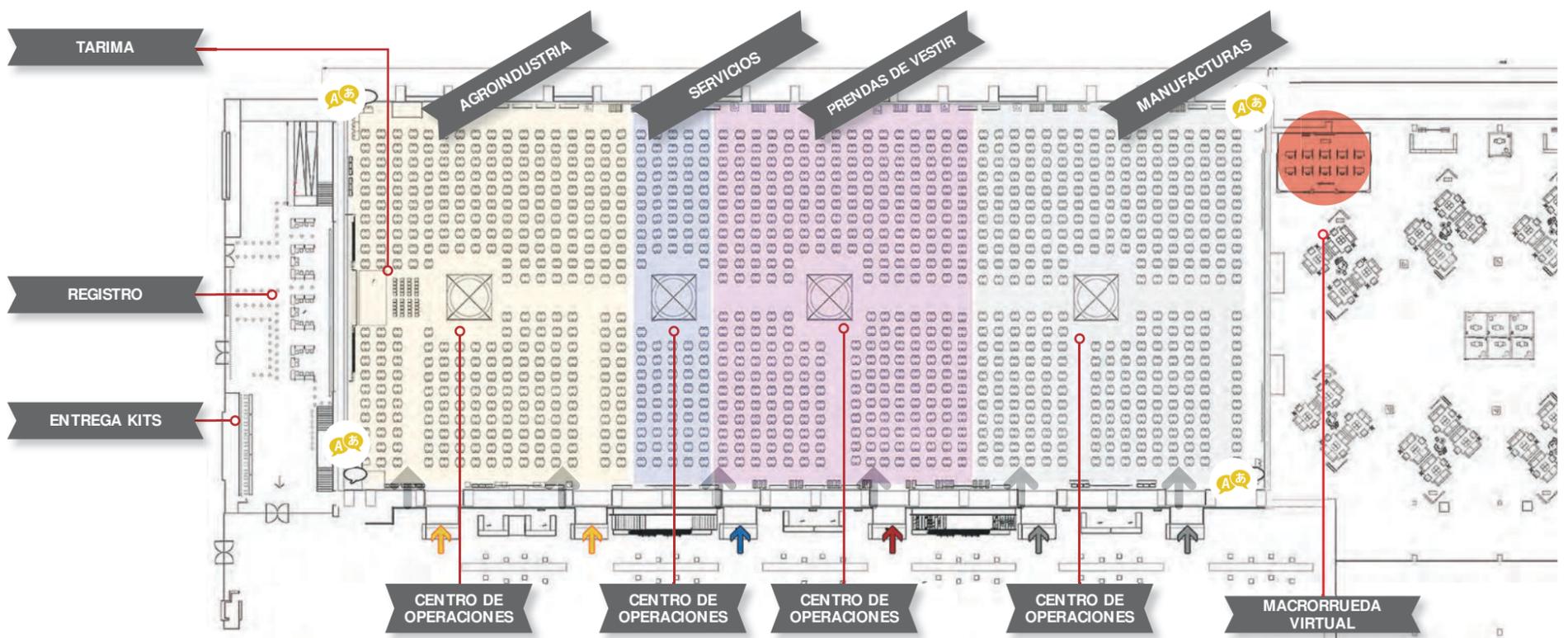
CUNDINAMARCA	608
ANTIOQUIA	365
VALLE DEL CAUCA	162
SANTANDER	109
ATLÁNTICO	85
CALDAS	56
NORTE DE SANTANDER	46
RISARALDA	42
BOLÍVAR	28
QUINDÍO	24
MAGDALENA	17
NARIÑO	17
HUILA	16
CAUCA	14
TOLIMA	10
BOYACÁ	8
CÓRDOBA	7
SUCRE	6
CESAR	4
META	3
PUTUMAYO	1

503 EMPRESAS PARTICIPAN POR PRIMERA VEZ

CUNDINAMARCA	192
ANTIOQUIA	125
VALLE DEL CAUCA	48
SANTANDER	25
ATLÁNTICO	22
BOLÍVAR	12
CALDAS	11
NORTE DE SANTANDER	10
CAUCA	8
NARIÑO	8
MAGDALENA	7
RISARALDA	7
TOLIMA	6
QUINDÍO	5
HUILA	4
SUCRE	4
BOYACÁ	3
CÓRDOBA	3
CESAR	2
META	1



PLANO DE DISTRIBUCIÓN MACRORRUEDA 55: CORFERIAS, PABELLONES 11 A 23



46 EMPRESAS EXTRANJERAS¹ PRESENTES EN LA MACRORRUEDA VIRTUAL

Representantes de 16 países hablarán con empresarios colombianos a través de citas por internet en busca de llegar a acuerdos comerciales.

A TRAVÉS DE LA
TECNOLOGÍA CONOCIDA
COMO TELEPRESENCIA,
EMPRESARIOS
INTERNACIONALES
HABLAN DE NEGOCIOS
CON PROVEEDORES
COLOMBIANOS SIN
DESPLAZARSE DE SUS
PAÍSES DE ORIGEN.



➤ En el marco de la Macrorrueda 55, promovida por ProColombia, los negocios también se hacen por internet. Bajo esta dinámica, los empresarios colombianos aprovecharán la tecnología para dar a conocer sus productos y avanzar en el camino hacia la internacionalización.

En esta oportunidad, compradores de Canadá, Estados Unidos, México, Puerto Rico, Perú, República Dominicana, España, Brasil, Portugal y Holanda participarán del encuentro a través de la tecnología conocida como telepresencia, que ofrece mayor seguridad y permite tener una mejor interacción durante la conversación.

Promotoras de productos hispanos, propietarios de supermercados, importadores de cristalería y distribuidoras de alimentos son algunos de los perfiles de las 46 empresas que desde sus países, y con el

acompañamiento de asesores de las oficinas comerciales internacionales, se conectarán para conocer la oferta de Colombia.

Previamente, en sus lugares de origen, los compradores recibieron asesoría sobre la dinámica de participación y sobre las ventajas que tiene Colombia como destino de negocios, ya sea como proveedor o como receptor de capital extranjero.

A través de esta modalidad, en la Macrorrueda 50 (febrero de 2014), se realizaron 85 citas entre compradores internacionales y exportadores colombianos que dejaron expectativas por US\$600.000.

En el recinto ferial se adecuarán 10 computadores, con los que se esperan realizar hasta nueve citas por equipo.

Al igual que una conversación presencial, las negociaciones virtuales también requieren de unas sencillas normas para tener en cuenta.

DURANTE LA CITA VIRTUAL...

1. Le recomendamos llegar 15 minutos antes de su cita virtual, esto le permitirá familiarizarse con el ambiente y ejecución de la Macrorrueda. Al igual que una cita presencial, el cumplimiento es fundamental.
2. Lleve muestras físicas de sus productos. Una fotografía no genera el mismo impacto y se pueden perder detalles de lo que quiere promocionar.
3. Verifique si su cita de negocios virtual es con un comprador de habla inglesa o de otro idioma. Si usted no es bilingüe acuda a un traductor, esto le evitará malentendidos.
4. Asegúrese de conocer la ubicación de la Macrorrueda virtual dentro del recinto ferial.
5. Optimice los 45 minutos de cada cita. Sugerimos priorizar cuáles son sus productos para ofrecerle al comprador.
6. Cerciérese de pedir los datos de contacto de su potencial cliente para un posterior seguimiento.
7. Importante tener un sitio web, brochure digital y/o fichas técnicas para que invite al comprador a conocer más detalles sobre sus productos y su empresa.
8. Use un tono de voz moderado. Tenga en cuenta que a su alrededor hay personas que también cumplen citas de negocios.
9. Identifique a qué distancia debe mostrar su producto en la cámara web para que el comprador pueda observarlo completamente.
10. No olvide que siempre habrá un funcionario de ProColombia para prestarle asesoría.

RUEDA DE NEGOCIOS DE INVERSIÓN EN COLOMBIA

Por segundo año consecutivo, inversionistas extranjeros sostendrán encuentros de negocios con representantes de APRI, zonas francas, compañías y emprendedores colombianos.

▶ Paralelo a la Macrorrueda 55, Bogotá recibe a 33 fondos de inversión y 39 empresas extranjeras de 21 países que participan en las actividades de promoción organizadas por ProColombia, encuentros que se orientarán a exponer a los empresarios internacionales las diversas oportunidades que ofrece Colombia como destino de Inversión Extranjera Directa (IED).

En la agenda (que se inició el 18 de febrero con el foro Tendencias y Oportunidades de Inversión en Colombia), los 72 inversionistas de los sectores de agroindustria, manufacturas y servicios, tienen previstas citas uno a uno en la rueda de negocios (19 de febrero) con representantes de 44 entidades como Agencias de Promoción Regional

de Inversiones (APRI), zonas francas, entes de Gobierno colombiano, así como con 84 empresarios nacionales y emprendedores.

Es importante destacar que en el encuentro de negocios hacen presencia inversionistas de mercados estratégicos para atraer capital como Alemania, Estados Unidos, Brasil, Chile, Canadá, República de Corea, Dinamarca, España, India, Israel, Francia, Japón, Suiza, México, Costa Rica, Noruega, República Dominicana, Holanda, Turquía. De éstos, 19 son instalados y 20 potenciales inversores.

La rueda de negocios tiene entre sus objetivos impulsar la Inversión Extranjera Directa (IED) en proyectos locales de empresas emprendedoras

y desarrolladoras de proyectos. En servicios, 26 de ellas pertenecen al sector de desarrollo software y TI (aplicaciones móviles y videojuegos) y ocho, al de contenidos digitales (animación y centros de I+D).

Asisten también 15 compañías del sector de manufacturas (cosméticos, autopartes, sistema moda, electrodomésticos, autopartes, materiales de construcción, biotecnología, agroquímicos), seis de agroindustria (alimentos procesados, biocombustibles, lácteo, palma de aceite y derivados), cinco compañías de infraestructura (hotelería, logística, alimentos procesados), cuatro de energía (no renovables, oil and gas y mineros) y dos de BPO.

33 FONDOS DE INVERSIÓN ASISTEN A LA RUEDA DE NEGOCIOS. DE ELLOS, 23 SON FONDOS DE CAPITAL PRIVADO; NUEVE, DE VENTURE CAPITAL, Y UN ÁNGEL INVERSIONISTA, PROVENIENTES DE ARGENTINA, BRASIL, CANADÁ, COSTA RICA, DINAMARCA, ESPAÑA, ESTADOS UNIDOS, MÉXICO Y PERÚ.

72

INVERSIONISTAS EXTRANJEROS SOSTENDRÁN ENCUENTROS CON AGENCIAS DE PROMOCIÓN REGIONAL, ZONAS FRANCA Y EMPRESAS EMPRENDEDORAS COLOMBIANAS.



EMPRESAS INSTALADAS COMO BAYER (ALEMANIA), FURUKAWA (JAPÓN) Y HERO MOTORCORP (INDIA) EXPONEN A LOS ASISTENTES SU EXPERIENCIA DE INVERSIÓN EN SECTORES COMO SOLUCIONES AGRÍCOLAS, PRODUCCIÓN DE CABLES DE FIBRA ÓPTICA Y ENSAMBLAJE DE MOTOCICLETAS.

LA MACRORRUEDA 50 DE 2014 FUE UNO DE LOS ENCUENTROS COMERCIALES MÁS GRANDES ORGANIZADOS POR PROCOLOMBIA EN EL PAÍS.



MACRORRUEDA 50

1.079 NEGOCIOS POR 50 MILLONES DE DÓLARES

El valor de negocios cerrados en el encuentro de 2014 es superior a las exportaciones no mineras que Colombia hizo a Francia en 2014. Compradores de 35 países adquirieron productos de las empresas nacionales.

➤ Negocios por alrededor de US\$50 millones fue el resultado de la Macrorrueda 50 que ProColombia organizó en febrero de 2014 y que se convirtió en una de las más grandes organizadas por la entidad en toda su historia y creadas con el propósito de promover internacionalmente la oferta exportable de las regiones colombianas.

Fueron en total 1.079 negocios cerrados durante y posterior al en-

cuentro comercial. Compradores de 34 países adquirieron productos y servicios de empresas de 20 departamentos. México, Estados Unidos, Canadá, Brasil, Japón, Francia, Reino Unido, Bolivia, Chile, Costa Rica y países del Triángulo Norte como Guatemala y El Salvador, son algunos de los destinos de exportación que dejó la macrorrueda.

Estados Unidos (US\$20,5 millones), Brasil (US\$6,3 millones) y México (US\$3,6 millones) fueron los países que más compraron productos nacionales. Así mismo, India, Cuba, Guadalupe, Santa Lucía, Indonesia y Dinamarca, que formaron parte de los 17 mercados que participaron por primera vez en actividades de esta naturaleza, también regresaron a sus sitios de origen con nuevos negocios.

“La Macrorrueda 50 demostró que el mundo busca lo que las empresas colombianas producen. Los US\$50 millones en negocios cerrados son un

LOS US\$50

MILLONES QUE DEJARON LOS NEGOCIOS DE LA MACRORRUEDA 50 ES UN MONTO SUPERIOR A LAS EXPORTACIONES DE DEPARTAMENTOS COMO TOLIMA Y HUILA.

EMPRESARIOS DE 20 DEPARTAMENTOS CERRARON NEGOCIOS CON COMPRADORES DE 34 PAÍSES DURANTE EL ENCUENTRO COMERCIAL DE PROCOLOMBIA MÁS GRANDE DE 2014.

impulso importante a las exportaciones no tradicionales colombianas y reiteran el potencial que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas, teniendo en cuenta que el 81% de las participantes era mipymes”, explica María Claudia Lacouture, presidenta de ProColombia.

Huila fue el departamento con los mayores negocios reportados (US\$15,4 millones). Le siguió la ciudad de Bogotá (US\$13,5 millones) y las regiones del Atlántico (5,7 millones) y Antioquia (US\$4,4 millones).

El sector de agroindustria fue el que registró los mayores negocios con US\$26,9 millones. En este, el subsector con más negocios fue el acuícola y pesquero con US\$16,2 millones, seguido por agroindustria con US\$5,7 millones y aceites y grasas con US\$3,3 millones.

Por primera vez, la entidad realizó una Macrorrueda Virtual en la que 16 compradores de Estados Unidos, Costa Rica, España y Ecuador hablaron de negocios con empresarios de 12 departamentos. Las novedades tecnológicas permitieron generar expectativas de negocios por US\$600.000 en diversos productos y servicios como snacks, pulpas de frutas, artículos de dotación hotelera, dulces, insumos para la confección, jeans, prendas infantiles y programas de software, entre otros.

“

YA LE COMPRAMOS A COLOMBIA. ES UN PAÍS MUY DINÁMICO, HAY UNA INDUSTRIA MUY FUERTE, Y HEMOS ENCONTRADO PROVEEDORES MUY SERIOS, CON PRODUCTOS DE CALIDAD”.

BAPTISTE LACOSTE, BOUYGUES BATIMENT INTERNATIONAL, FRANCIA

“

COLOMBIA ES UN PAÍS QUE CONOCEMOS PORQUE TIENE FABRICANTES DE CALIDAD QUE ENTIENDEN LA IMPORTANCIA DE EXPORTAR Y LA EXPANSIÓN INTERNACIONAL”.

FRANCISCO JOSÉ CASÁS BERMEJO, DIRECTOR EJECUTIVO DE GLOBALIDER, SENEGAL

PROCOLOMBIA LE ACERCA A UN MUNDO DE COMPRADORES

PROTAGONISTAS DE LA MACRORRUEDA 50

Empresarios de 20 departamentos que asistieron al encuentro comercial del año anterior conocieron nuevos clientes y sus productos se venden actualmente en 34 países. Presentamos algunas historias.



MANILLAS ANTI ESTRÉS QUE YA PROTEGEN MANOS CHILENAS

Esta empresa joven, con cuatro años en el mercado, Ballpad participó en la Macrorrueda 50 y cerró negocios con empresarios chilenos.

Esta firma colombiana produce manillas de apoyo que ayudan a reducir el estrés de contacto y la fatiga muscular generada por la mala postura de las manos al utilizar computadores.

“ProColombia me ha ayudado a identificar los mercados y a conocer personas interesadas en el producto. Gracias a esto logramos generar los contactos para exportar a Chile”, señaló Andrés Besedichek, gerente de Ballpad.



LOS PALIQUESOS, QUE DELEITAN A LOS ESTADOUNIDENSES

Nancy Hernández, gerente de la empresa vallecaucana Deli Ricura, atribuye a la constancia el hecho de que uno de sus productos estrella, el paliqueso, esté deleitando a los consumidores de La Florida, en Estados Unidos.

Esta pyme cerró negocio en la Macrorrueda 50 y además reanudó contactos realizados en otros encuentros de este tipo, organizados por ProColombia. Hasta el momento, sus productos han llegado a Miami y Nueva York, pero le están apuntando a ingresar a nuevos mercados como Canadá, Centro América y Chile.

Para Hernández, participar de manera constante en seminarios de oportunidades comerciales y ruedas de negocios, entre otros, ha sido fundamental en su internacionalización.



MOCHILAS WAYÚU EN ESTADOS UNIDOS Y AHORA EN ARUBA

Desde hace 3 años esta empresa de Bucaramanga produce diversos modelos de mochilas y pulseras Wayúu con la idea de dar a conocer las raíces colombianas al mundo. Cerraron negocio con Estados Unidos y Aruba en la Macrorrueda 50. Además, han participado en Intermoda 2014 en México y Accesorios e Show en Nueva York.

“La Macrorrueda 50 significó para Santificada W una plataforma a nivel internacional importante, tuvimos múltiples contactos con empresarios de todo el mundo y logramos cerrar negocios”, sostuvo Viviana Álvarez, gerente de la compañía.



TONELADAS DE TILAPIA HACIA ESTADOS UNIDOS

En 2014, Proceal S.A. vendió 1.050 toneladas de tilapia nilótica (comúnmente conocida como mojarra) a su distribuidor en La Florida, EE.UU., que estuvo presente en la Macrorrueda 50.

Según explica Jaime Macías, gerente general, con la ayuda de ProColombia perdieron “el miedo a incursionar en el exterior y a fortalecerse en la producción para ser competitivos a nivel internacional”.

Esta empresa, con 30 años en el mercado acuícola, cultiva este pez en la represa de Betania, en el departamento del Huila. Ha sido uno de los negocios más importantes de la pasada Macrorrueda.



CEPILLOS QUE SE EXPORTAN A GUATEMALA

Cepimax, empresa antioqueña con 18 años de experiencia en la fabricación de diferentes tipos de cepillos, estuvo presente en la Macrorrueda 50 donde concretó negocios con representantes de Guatemala, a donde venden productos para la higiene bucal y la salud ginecológica de la mujer.

Para José Albeiro Alzate, director comercial de Cepimax, el apoyo que le ha brindado ProColombia para expandir su mercado al exterior ha sido fundamental.

“Nos conectan con compradores de diferentes países para exponer nuestras propuestas comerciales, además nos prestan el apoyo permanente de sus funcionarios especializados, quienes nos orientan y le hacen seguimiento a nuestra labor”, indicó.



MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN PARA REPÚBLICA DOMINICANA

Placas de madera, en cemento, cintas de seguridad, tapas de inspección y masillas son algunos de los productos hechos por Skinco Colombit, empresa de Manizales con 45 años de experiencia en el mercado nacional.

Gracias a su participación en la Macrorrueda 50, llegaron a cerrar negocio con empresarios de República Dominicana que continuarán comprando materiales para 2015.

“Asistir a las Macrorruedas y eventos internacionales que organiza o apoya ProColombia ha sido fundamental. Nos ayuda a entender mejor los cambios del mercado internacional”, comentó Nicolás Jaramillo, gerente de exportaciones de Skinco.

La calidad de sus productos la certifican mercados como Brasil, Perú, Panamá, Barbados y Jamaica, hacia donde también exportan.



LA ESTRATEGIA DE NEGOCIACIÓN ES DIFERENTE PARA CADA COMPRADOR CON POTENCIAL. IDENTIFIQUE PREVIAMENTE LOS INTERESES Y EL PERFIL DE SU NEGOCIADOR.

APROVECHE AL MÁXIMO SUS CITAS DE NEGOCIOS

Organización, cumplimiento y paciencia son algunas de las recomendaciones que se deben tener antes, durante y después de una macrorrueda de negocios.

➤ Una rueda de negocios es una de las más grandes oportunidades que tiene un empresario para hacer contactos comerciales, exponer su producto o servicio, y establecer acuerdos comerciales con los que sus ingresos se aumentarán y su competitividad en el mercado tendrá una notable expansión. ProColombia le brinda algunos consejos para que sus citas de negocios sean más efectivas y provechosas para su empresa. Recuerde que la internacionalización es para todos. Acepte el reto de llegar más lejos.

CONOZCA A CADA CLIENTE

Lo ideal es que tenga un conocimiento previo de cada uno de los potenciales compradores con quienes tiene citas previstas. Esto le permitirá dar la respuesta concreta y efectiva a lo que le pida su contraparte. Se estima que cada cita puede desarrollarse en 40 minutos, aproximadamente. Teniendo en cuenta este lapso, organice muy bien su agenda para que no tenga tropiezos durante la negociación.

PREPARE SU EXPOSICIÓN

Tenga claros los mensajes que quiere transmitir durante los primeros minutos del encuentro, que son los más importantes. Organice el material con el que apoyará su exposición:

tarjetas, muestras comerciales, página web actualizada y lista de precios en dólares. Si su empresa ofrece más de un producto, defina a cuál dar prioridad.

Destaque qué hay detrás de su oferta: al consumidor de hoy le interesa conocer si su producción beneficia a comunidades especiales, tiene procesos amigables con el medio ambiente, cuenta con certificaciones o tiene algún compromiso social.

HAGA SEGUIMIENTO

Cada comprador le brinda información valiosa sobre tendencias de mercado, normas de acceso, etiquetado y empaque. Tome nota de cada una de las recomendaciones que el empresario extranjero haga sobre su producto o servicio y póngalas en práctica. Lleve también un cuidadoso registro de los contactos que establece en la macrorrueda con el objetivo de no perder ninguna información de futuros clientes potenciales.

ANALICE LA CULTURA DE NEGOCIOS

Tenga en cuenta la nacionalidad del comprador, para conocer su cultura de negocios. Lo más recomendable es evitar diálogos sobre temas sociales, religiosos o políticos. No olvide las normas universales de negociación: una excelente presentación, saludar adecuadamente.

No es lo mismo negociar con un empresario occidental que con uno oriental o asiático.

SU PALABRA VALE

Si se comprometió con su empresario, cúmplase. El envío a tiempo de una información, una nueva cotización, muestras comerciales o especificaciones técnicas del producto mantendrá el interés de la contraparte. Haga seguimiento y verifique que el comprador recibió lo acordado. Con esto demostrará seriedad e interés en la negociación.

TODO A LA MEDIDA

No prometa más de lo que puede dar. Recuerde que un "no" como respuesta es válido en la negociación y le ahorrará molestias e inconvenientes con su cliente y con su empresa. Medir sus capacidades de producción (tiempos, consecución de materias primas, canales de distribución) es una condición que debe analizar a fondo antes de comprometerse con una entrega. Además, debe fijarse en las condiciones técnicas y cumplimientos de ciertos requisitos que los países exigen para determinados productos.

CALMA Y CUMPLIMIENTO

Las negociaciones suelen ser demoradas: semanas, meses o incluso años. Pese a ello, no se impacienta. Es fundamental no desviarse del objetivo de poner su producto en los mercados internacionales. En este proceso le favorecerá cumplir con el cronograma trazado, con plazos y despachos acordados.