**CULTURA COLOMBINA EN LOS NEGOCIOS:**

Los saludos deben hacerse tanto a la llegada a una reunión como al abandonarla. El saludo es un simple apretón de manos de manos.

Hay que procurar elegir un equipo de negociación estable, ya que cuando tengan su primera cita, los colombianos comenzarán a establecer una relación tanto personal como profesional, depositando cierta confianza en ellos, y por lo tanto no sería muy adecuado (ni bueno para el negocio) realizar cambios en el medio de las negociaciones.

La figura del representante mediador es un muy importante y debería tenerla en cuenta como una buena opción. Una persona o profesional de este tipo puede ayudarle a mejorar sus relaciones con las empresas y con los temas burocráticos (la Administración).

Al principio de cualquier reunión es habitual tener una conversación general sobre temas triviales, y que sirven para un conocimiento más personal de las personas y como introducción para hablar de las materias que les han llevado a convocar ese encuentro. No es demasiado correcto entrar de lleno en la materia nada más encontrarse.

La confianza es de gran importancia para los empresarios colombianos. Si tienen alguna sospecha o presentimiento sobre lo que les expone, por muchas razones favorables que les de es fácil que no lleguen a un acuerdo e incluso que cancelen las negociaciones.

La jerarquía es muy importante en Colombia, aunque en cualquier tipo de negociación pueden participar ejecutivos y empleados de nivel intermedio. No obstante, las decisiones finales, siempre están en manos de los gerentes y ejecutivos de mayor nivel.

Hay que saber analizar las palabras de sus interlocutores pues suelen decir siempre lo que usted quiere y que no siempre coincide con lo que realmente piensan.

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.

Hay gran diferencia entre negociar con empresarios colombianos del interior del país a los empresarios de la costa. Los empresarios del interior tienen fama de ser más formales y clásicos en los negocios. Los de la parte costera son más modernos y relajados en sus costumbres y formas de negociar.

Las tarjetas de visita se deben intercambiar después de las presentaciones, que nos pueden servir para identificar a nuestros interlocutores a lo largo de la reunión. Recuerde tener impresas las tarjetas en su idioma y en el idioma local de sus anfitriones.