

Şili İş Kültürü Hakkında Not

Şili iş kültüründe hiyerarşi ve emir-komuta zincirinin gözetilmesine önem verilmektedir. İş görüşmelerinde karşılıklı güven ilişkisinin tesisi çok önemli olmakla birlikte, bankaların veya danışmanlık firmalarının alıcı-satıcı firmaları birbirleriyle tanıştırmaları ilk aşamada ilişkilerin kurulmasını kolaylaştırabilmektedir. Öğle ve akşam yemekleri iş görüşmeleri için tercih edilebilmekte, firma ziyaretleri yapılması düşünülüyor ise gerekli bağlantıların/randevuların önceden alınması zaruret arz etmektedir.

Mümkünse e-posta veya telefon kullanımı yerine ticaretle, alıcı ve satıcının doğrudan bir araya gelmesi/yüz yüze iletişim yaygındır ve tercih edilmektedir. İlk temasın firmanın üst düzey yöneticisiyle sekreteri aracılığıyla yapılması beklenmektedir. E-posta kullanımı mevcut olmakla birlikte genellikle hızlı dönüş yapılmamaktadır. Özellikle Güney Amerika'da tatil dönemi olan Ocak-Şubat aylarında iş görüşmesi planlanması oldukça zordur.

Görüşmelerde dakikliğe önem verilmekle birlikte Şili tarafının en az 15 dakika gecikmesi normal karşılanmaktadır.

İlk temaslar çoğunlukla oldukça resmi nitelikte olup zamanla samimiyet yaratılmaktadır. Hispanik kültüründe genellikle iki isim ve hem anne hem babadan gelen iki soy isim art arda bulunmakta, ilk isim ve ilk soy isim kullanılmaktadır. Karşı tarafa soy isminin önüne Bay/Bayan kelimeleri eklenerek hitap edilmesi beklenmektedir.

İlişki tesisinden önce hediye alışverişi yaygın olmamakla beraber seçilen hediyelerin ajanda, kalem gibi küçük ve sembolik olması tavsiye edilmektedir.

İş görüşmelerinde özellikle büyük şehirlerde resmi kıyafet tercih edilmektedir. Toplantı başlangıcında tüm katılımcılar arasında kartvizit alışverişi yapılmakta olup hazırlanacak kartvizitlerin bir yüzünün İngilizce bir yüzünün İspanyolca olması fayda sağlayacaktır.

İş sunumlarının baskı unsuru kullanılmadan yapılması önem arz etmekte olup müzakereler genellikle Avrupa ve Kuzey Amerika'ya nazaran daha yavaş ilerlemektedir. İş insanları arasında İngilizce bilme oranı nüfusun geneline göre yüksek olsa da genellikle İspanyolca tercih edilmektedir. Anlaşmaların yazılı belgelere dayandırılması ve sözleşmelerin noter tarafından tasdiki gereklidir.

İş toplantılarında konuşma sırasında araya girilmesi/sözün kesilmesi kabalık olarak algılanmamakta, aksine ilgili ve hevesli olduğu izlenimi yaratmaktadır. Göz temasına önem verilmektedir.

İş yemekleri genellikle uzun sürmekte, aceleci bir tavır sergilenmemektedir. Sohbetlerde siyaset ve insan hakları gibi hassas konuların konuşulmasından kaçınılması, aile hayatı gibi konulara öncelik verilmesi tavsiye edilmektedir.

Şili ticaret erbabı, ülkemiz ile uzun yıllardır kesintisiz süregelen siyasi-ekonomik ilişkiler ve serbest ticaret politikalarının etkisiyle ticaret yapmaya yatkındır. Son yıllarda, Türk Dizilerinin ülkede gösterime girmesi ile birlikte genel olarak ülkemize ve ihraç ürünlerimize yönelik gittikçe artan olumlu bir algı oluşmuştur.

Fuarlar, ticaret heyetleri, sergiler gibi ilgili ülke iř vrelerinin birbirleriyle doğrudan temas edebilecekleri her tür ortam, ticaret erbabının birbirlerini daha yakından tanımaları ve karşılıklı güvenin tesisi açısından önem taşımaktadır.