

Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con Estados Unidos

La transparencia, rentabilidad y calidad, son los ejes fundamentales de la política empresarial de Estados Unidos

Por: Legiscomex.com

Obsequios

Como mencionábamos anteriormente, los empresarios norteamericanos no suelen ser muy dados a las relaciones amistosas en primera instancia, son directos y van al punto de negociación por lo que los obsequios no son recomendados en las primeras reuniones. Posteriormente, si los negocios tienen éxito o se pasa a una relación más amistosa, puede pensarse en dar presentes a sus posibles socios comerciales.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com