

---

Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con España

**Negociaciones**

Por: Legiscomex.com

El perfil de los hombres y mujeres de negocios de España es conocido por estar enmarcado en la honestidad, la independencia y la responsabilidad. Suelen cerrar los tratos oficialmente y no son partidarios de cambios de última hora o recalcar bastante sobre el mismo punto. Dan la misma validez a los acuerdos hechos verbalmente que los plasmados en documentos.

Por lo general las negociaciones suelen tomar bastante tiempo, sus homólogos españoles son reservados y desconfiados y pocas veces dan más información de la que se necesita en los primeros acercamientos. Es usual que revisen cada detalle y cada punto de las negociaciones, la paciencia juega un papel muy importante. En los puntos claves se muestran serios y concentrados.

Las decisiones finales son tomadas desde el más alto cargo de la empresa, pese a que las reuniones y las negociaciones se hayan desarrollado con personal delegado. Debido al complejo sistema legal español, muchos de los acuerdos no se plasman en contratos detallados, son más dados a los acuerdos extralegales, de ahí la importancia de la confianza entre socios.

Material  
de consulta  
LEGISCOMEX.com