

---

Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con Honduras

**Negociaciones**

Por: Legiscomex.com

Los empresarios hondureños son formales en su cultura empresarial, razón por la cual todas sus decisiones se fundamentan en las reglas previstas para el comercio exterior, por lo que se recomienda que cuente con un representante legal o comercial, en lo posible que sea local, que lo guíe en las negociaciones. Siempre mantenga un acompañamiento y sostenibilidad de sus relaciones comerciales.

Desde el principio de las negociaciones debe dejar muy en claro todos los puntos, pues los empresarios de Honduras siempre esperan una respuesta inmediata, así sea para decir que habrá incumplimiento. Hay exigencias fuertes en los precios ya que se compite con productores locales y con productores de diferentes países. Es recomendable que invierta en dar a conocer a sus futuros socios todo lo relacionado con los atributos y beneficios de su producto o servicio y desde luego, cerrar un acuerdo.

Durante las reuniones es la persona que tiene la personalidad más fuerte, la que tienen más rango y autoridad dentro de la empresa quien va a liderar las negociaciones, pues es quien al final toma las decisiones en un proceso final de venta o compra.

Los hondureños prefieren que las negociaciones permanezcan amigables, por lo que en lo posible evitarán un ambiente con conflictos o confrontaciones. Debe mantener una actitud flexible, de modo que puedan llegar a un acuerdo que beneficie a ambas partes.

Tenga en cuenta que sus futuros socios hondureños se demoran en tomar decisiones, por lo que la paciencia es un factor clave en el éxito de las negociaciones. Siempre sea honesto con sus compromisos y propuestas y no se comprometa con cosas que no puede cumplir. No hay épocas especiales para cerrar negocios, excepto el mes de diciembre.