

Negociaciones

Por: Legiscomex.com

Mayo del 2016

Al igual que en otras regiones de Latinoamérica, la dinámica de negociación en el caso de los mexicanos se basa en el regateo y en buscar el beneficio para ambas partes. México es un país de cultura diversa, así que las negociaciones son diferentes dependiendo de la zona en la que se encuentre o haya decidido hacer sus negocios.

Por ejemplo, los empresarios del norte de México pueden ser poco amigables, cortantes y firmes; si decide entablar relaciones comerciales con los empresarios del Distrito Federal, estos serán más preparados y buscarán una negociación más distributiva sin dejar de ganar; hacia el centro del país encontrará empresarios más reservados y discretos y sus decisiones serán más administradas; a diferencia, los empresarios del sur son más dados a expresar sus emociones y más abiertos a las relaciones de amistad, lo que hace que los resultados de las negociaciones sean más demorados o que no sean los esperados.

Los empresarios del país azteca buscarán siempre los más altos estándares de calidad en los productos, bienes o servicios que pretendan adquirir o suministrar, al igual que resultados positivos en cuanto al precio y los tiempos de entrega.

Dentro de la cultura mexicana, se valora mucho que sus interlocutores se muestren tolerantes, accesibles y educados, esto hará que los tratos se cierren de manera exitosa.

La forma de negociar de los mexicanos se ha ido profesionalizando con el tiempo y quienes hacen parte del mundo de los negocios son personas cada vez más preparadas que buscan el beneficio para sus empresas y la consolidación de relaciones comerciales a largo plazo. Sin embargo, no deje de lado la amistad, la honestidad, la confianza y sobre todo la paciencia.

LEGIScomex.com