

ESTILOS DE NEGOCIACIÓN EN MÉXICO

En México, el estilo de negociación está profundamente influenciado por la cultura, las relaciones personales y el respeto por la jerarquía. Los negociadores mexicanos suelen dar gran importancia a la confianza y la relación interpersonal antes de cerrar acuerdos, lo que implica que las negociaciones pueden tomar más tiempo, especialmente en las etapas iniciales.

Principales características del estilo mexicano de negociación:

- **Relacional:** Los mexicanos valoran las relaciones humanas. Es común dedicar tiempo a conocer a la otra parte antes de hablar de negocios directamente.
- **Comunicativo y cortés:** La cortesía, el tono amigable y el uso de un lenguaje indirecto son comunes. Se evita la confrontación directa.
- **Jerárquico:** Las decisiones importantes suelen tomarse por personas de alto nivel. Es fundamental identificar quién tiene la autoridad real para negociar.
- **Flexible en tiempos:** La puntualidad no siempre es estricta y las negociaciones pueden extenderse más de lo planeado. La paciencia es clave.
- **Orientado al contexto:** A menudo se considera el entorno emocional y cultural del momento. Las señales no verbales son muy relevantes.
- **Negociación cara a cara:** Se prefiere la interacción personal directa en lugar de correos o llamadas. Esto fortalece el vínculo de confianza.

Ejemplo práctico:

Un ejecutivo estadounidense podría esperar cerrar un acuerdo en una reunión formal de una hora, mientras que un negociador mexicano buscaría primero establecer confianza a través de conversaciones informales, comidas o visitas, antes de hablar de términos concretos.

Referencia:

Morán, R. T., Abramson, N. R., & Moran, S. V. (2014). Managing Cultural Differences: Global Leadership Strategies for the 21st Century (9th ed.). Routledge