

ESTILOS DE NEGOCIACIÓN POR PAÍSES

Los estilos de negociación pueden variar significativamente según el país, debido a diferencias culturales, históricas y sociales. Las interacciones para llegar a acuerdos entre dos o más partes no son simples. Es importante aplicar técnicas de negociación internacional para poder cerrar tratos que aporten beneficios mutuos, promoviendo relaciones futuras entre las partes y eventuales actores internacionales, gracias a la construcción de confianza en la sociedad internacional moderna.

A continuación, se enlistan los estilos de negociación de algunos países, con sus características:

País	Estilo	Características
Estados Unidos	Directo, orientado a resultados.	<ul style="list-style-type: none">Enfoque en eficiencia y cierre rápido.Priorizan el contrato escrito.Toman decisiones relativamente rápido.Separan lo personal de lo profesional.
México	Relacional, jerárquico.	<ul style="list-style-type: none">La relación interpersonal es clave antes de negociar.Preferencia por una negociación más lenta y con confianza.A veces hay evasión del conflicto directo.Las decisiones pueden tardar por estructuras jerárquicas.
Brasil	Emocional, personalista.	<ul style="list-style-type: none">Valoran mucho la relación personal.Comunicación indirecta, uso de lenguaje corporal.Flexibles, pero pueden cambiar condiciones de última hora.
Colombia	Cortés, relacional.	<ul style="list-style-type: none">Negociaciones con tacto y diplomacia.Se busca crear armonía y evitar confrontaciones.Importancia a los títulos y al respeto jerárquico.

Alemania	Metódico, lógico.	<ul style="list-style-type: none"> • Altamente estructurado y planificado. • Las decisiones toman tiempo, pero son firmes. • Esperan puntualidad y preparación rigurosa. • Priorizan contratos claros y detallados.
Reino Unido	Reservado, diplomático.	<ul style="list-style-type: none"> • Evitan la confrontación directa. • Uso frecuente de la ironía o el humor sutil. • Negociación estructurada, pero con cortesía.
China	Estratégico, paciente.	<ul style="list-style-type: none"> • Lento desarrollo de relaciones (guanxi). • Alta importancia al grupo y a la jerarquía. • Evitan el "no" directo, prefieren ambigüedad. • Negociaciones largas, atención a la armonía.
Japón	Consensuado, indirecto.	<ul style="list-style-type: none"> • Evitan el conflicto abierto. • Uso de silencios y comunicación no verbal. • Búsqueda del consenso grupal. • Decisiones lentas, altamente jerárquicas.
Corea del Sur	Jerárquico, respetuoso.	<ul style="list-style-type: none"> • Alta deferencia por la autoridad y la edad. • Las relaciones personales y la armonía son claves. • Comunicación indirecta, lectura entre líneas.
India	Flexible, relacional.	<ul style="list-style-type: none"> • Negociación adaptable y a veces ambigua. • Importancia de las relaciones personales. • Las decisiones pueden tardar y ser impredecibles.
Rusia	Competitivo, directo.	<ul style="list-style-type: none"> • Enfocados en el poder y la fuerza en la negociación. • Relativamente directos, pero valoran las relaciones. • Expectativa de concesiones mutuas.

Referencia:

- Redacción Indeed. (2025). *Técnicas de negociación internacional: consejos y beneficios*. Indeed. Recuperado de: <https://mx.indeed.com/orientacion-profesional/desarrollo-profesional/tecnicas-negociacion-internacional>
- Benetti, S., Ogliastri, E., & Caputo, A. (2021). *Distributive/integrative negotiation strategies in cross-cultural contexts: A comparative study of the USA and Italy*. *Journal of Management & Organization*, 27(4), 786-808. Recuperado de: <https://doi.org/10.1017/jmo.2020.47>
- Metcalf, L. E., Bird, A., & Shankarmahesh, M. (2006). *Cultural tendencies in negotiation: A comparison of Finland, India, Mexico, Turkey, and the United States*. *Journal of World Business*, 41(4), 382-394. Recuperado de: <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2006.08.004>
- Zhang, Zhi-Xue; Liu, Leigh Anne; Ma, Li. (2021). *Negotiation beliefs: Comparing Americans and the Chinese*. *International Business Review*, 30(5), 101849. Recuperado de: <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2021.101849>
- Ogliastri, E; Quintanilla, C; Benetti, S. (2023). *International negotiation prototypes: The impact of culture*. *Journal of Business Research*, 159, 113712. Recuperado de: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.113712>