

Negociaciones

Por: Legiscomex.com

Los empresarios de Singapur suelen controlar sus emociones y su comportamiento en público, son más bien calmados en los momentos en los que deben tomar decisiones importantes, aplican la filosofía de “no perder el rostro” ante ningún tipo de situación.

Para ellos es muy importante el concepto “Kiasu”, que significa “miedo a perder”, muestra la seriedad y el valor que le dan a la confianza, la ética y la competitividad. Es así como para estos empresarios asiáticos hacer negocios implica construir relaciones y prefieren hacer negocios con personas que conocen y en quienes confían demasiado.

Por lo general el ritmo de las negociaciones en Singapur va de moderado a rápido y en la mayoría de los casos con resultados benéficos para ambas partes. Si la relaciones se torna demasiado lentas, seguramente es porque el empresario singapurense no está de acuerdo en cómo se ha manejado la negociación.

Finalmente, recuerde que su palabra y la seriedad en el cumplimiento de los acuerdos establecidos, son los factores que van fortaleciendo su relación comercial con los empresarios singapurenses. Así que no se comprometa en cosas que no pueda cumplir.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com