



ESTILO DE NEGOCIACIÓN DE RUMANIA



Características de Rumania

- Estilo de negociación indirecta.
- La toma de decisiones es jerárquica.
- Aprecian la cordialidad, puntualidad, responsabilidad, compromiso y confianza.
- Las presentaciones deben incluir datos y cifras concretas.
- Presentación de la información de forma breve y concisa.
- Personas con personalidad tímida y reservada.

Soy Soja presenta

Perfil del consumidor Rumano

- Incremento del **28%** en comercio digital y ventas minoristas.
- No tiene cultura de ahorro. El **70%** de la población afirma no tener ahorros.
- Tendencia por el **minimalismo**, derivada de un poder adquisitivo moderado.
- No le agrada la publicidad excesiva, especialmente en línea.
- Valora la imagen ética de las empresas y la procedencia de sus productos, especialmente en el sector alimenticio.

Características en común: MX-RO

- Hospitalarios y sencillos
- Prevalencia de los valores tradicionales
- Orgullosos de su gastronomía
- Se suele tener breves charlas informales ajenas a los objetivos de la reunión.
- Ofrecer regalos es bien visto