

Cultura de negocios de México

LIJAREW KONSTANTIN 8735K



Introducción

Los empresarios mexicanos hacen parte de una cultura muy diversa, lo que conlleva a que establecer relaciones comerciales con ellos tome más tiempo. La tolerancia, la comprensión y la amabilidad son indicadores que facilitarán su incursión en el mercado mexicano.



Vestuario



Las relaciones de negocio se basan en una relación personal, es una condición básica para que entre las partes se llegue a acuerdos fructíferos. Se debe invertir tiempo para construir esa relación, por lo que recomendamos paciencia e implicación.

Cómo presentarse:



- El primer paso para construir una relación personal con su interlocutor, será la cordialidad y el contacto físico, es esencial para ganar confianza y la comprensión de un mexicano.
- Al iniciar la relación, le darán un largo apretón de manos y cuando pase a amistad, le añadirán un abrazo breve. A las mujeres, lo apropiado es un apretón de manos y un beso en la mejilla, sólo si ellas se acercan a usted para besarle la mejilla.

Reuniones



Para los empresarios mexicanos las relaciones de negocios son relaciones personales, ellos jamás van a tomar una decisión sin antes conocer bien a su contraparte. Es por esto que en las primeras reuniones no se tratan directamente los negocios.

Las reuniones normalmente tienen lugar a partir de media mañana, lo que permite a las partes acabar algunos pendientes que puedan tener antes de entrar a la reunión y cerrar la negociación.

Negociaciones



- Hay más tópicos que realidad sobre este punto. El mexicano suele ser puntual, sobre todo en lo que a negocios respecta, pero no es una de sus mejores cualidades.
- No confíes tampoco en que tu interlocutor va a llegar tarde, siempre sé puntual y lo normal y aceptado es que la otra parte pueda llegar de media hora a 15 minutos tarde.

¡Gracias por su atención!

