

# 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!**

