Cultura de negocios de México/Inteligencia de mercados

Citas y lugares de encuentro

Por: Legiscomex.com

Mayo del 2016

Los empresarios mexicanos son más dados a hacer negocios con personas que conocen, así que no es de extrañar que necesite disponer más tiempo de lo normal en una cita de negocios e incluso más de un encuentro, pues lo primordial para ellos es poder confiar en sus futuros socios.

El primer contacto puede hacerse vía telefónica o por correo electrónico. Las empresas mexicanas están estructuradas jerárquicamente, por lo que se recomienda agendar sus citas con la persona que tome las decisiones y del mismo nivel.

Las citas de negocios deben agendarse por lo menos con dos semanas de antelación. Es recomendable que las confirme una semana antes y asegurarse de que su contraparte tenga todos sus datos para que lo pueda localizar en caso de cualquier eventualidad.

Es importante que llegue temprano a sus citas de negocios, aunque puede que sus interlocutores se retrasasen hasta 30 minutos dependiendo de la zona del país en la que se encuentre, así que no se incomode por esto, normalmente las reuniones suelen extenderse un poco más, así que el tiempo de retraso es más que repuesto.

Como mencionábamos antes los empresarios mexicanos necesitan un grado de confianza y de conocer a su contraparte antes de cerrar un trato, así que normalmente las reuniones se llevaran a cabo en las instalaciones de la empresa o en restaurantes. Una vez se tenga una relación más afianzada es posible que lo inviten a la casa de alguno de sus socios.

Inteligencia de Mercados
de Consulta
LEGISCOMEX.com