

La amistad y la confianza son los principales factores que dan lugar al éxito en las negociaciones con México

Por: Legiscomex.com

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.

Ilustración 1: México D.F.



Fuente: www.quebec.org.mx

Con cerca de 119 millones de habitantes, México es uno de los países más poblados a nivel mundial. Gracias a sus 32 sitios de interés cultural y natural es uno de los principales destinos turísticos de Latinoamérica.

Su economía es una de las principales a nivel mundial y regional. Actualmente, la industria ha mostrado un crecimiento favorable y sus operaciones de comercio exterior han ido tomando más importancia en el desarrollo del país, sobre todo en sectores de electrónica y materias primas.

Hoy en día México es un gran productor de calidad, lo que ha hecho que sea uno de los principales países de los que se importan productos tecnológicos como los celulares y los televisores de pantalla plana, al igual que productos agrícolas como el café, papaya, aguate, entre otros.

Gracias a la firma de acuerdos comerciales como la Alianza del Pacífico, el país azteca se ha convertido en uno de los principales socios de muchas empresas. Sin embargo, su diversidad cultural hace que las negociaciones con los empresarios mexicanos sean extensas y a largo plazo.

Legicomex.com le cuenta algunos aspectos que debe aplicar al momento de hacer negocios en este país centroamericano.

Horarios

La semana laboral en México, al igual que en otros países, inicia el lunes y termina el viernes, las tiendas y el comercio en general trabajan fines de semana.

Tabla 1: Horarios de atención y servicio en establecimientos y oficinas mexicanas

Centros Comerciales y tiendas
Lunes a Viernes de 10:00 a 18:00 Sábados y domingos de 10:00 a 20:00
Oficinas Públicas
Lunes a Viernes de 9:00 a 14:00 horas
Bancos
Lunes a Viernes de 9:00 a 16:00
Empresas
Lunes a Viernes de 8:00 a 17:00 horas
Industrias
Lunes a Viernes de 8:00 a 17:00 horas

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de SantanderTrade.com

Días Festivos

México no cuenta con un calendario lleno de días festivos, sin embargo, si hay ciertas fechas especiales que si caen el día domingo o sábado, son trasladadas al lunes siguiente y se convierte en festivo. Generalmente, las empresas cierran entre el 25 y el 31 de diciembre, en la Semana Santa y una semana entre julio y agosto por las vacaciones de verano. Dentro de los días más importantes se destacan los siguientes:

Tabla 2: Días Festivos en México

Día	Celebración
1 de Enero	Año nuevo
Primer lunes de Febrero	Aniversario de la constitución mexicana
Tercer lunes de Marzo	Aniversario de Benito Juárez
Entre el 20 de Marzo al 25 de Abril	Jueves y Viernes Santo
1 de Mayo	Día del Trabajo
5 de mayo	Aniversario de la batalla de Puebla
16 de septiembre	Aniversario de la independencia de México

Día	Celebración
12 de octubre	Día de Colón
1 de Noviembre	Día de los Muertos
Tercer lunes de Noviembre	Aniversario de la Revolución Mexicana
12 de Diciembre	Día de la virgen de Guadalupe
25 de Diciembre	Navidad

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de SantanderTrade.com

Citas y lugares de encuentro

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.

Vestuario

El atuendo apropiado depende del sector en donde vaya a hacer sus negocios. Si es en una empresa del sector de servicios es más apropiado asistir formalmente en traje y corbata, en el caso de los hombres y en el caso de las mujeres, elegantes y conservadoras con un sastre o un vestido sencillo y tacones.

Obsequios

Los obsequios son vistos como un detalle de buenas intenciones, sin embargo no son necesarios para cerrar los negocios. Evite dar obsequios muy costosos pues son incómodos y simbolizan la muerte. No regale flores de color rojo, son interpretadas negativamente, preferiblemente si va a llevar flores como detalle que sean de color blanco.

Saludos

Los mexicanos, al igual que los demás latinoamericanos son muy cordiales y alegres. Un buen apretón de manos es ideal para dar inicio a su presentación. Luego de que se tenga más confianza con su contraparte, seguido del apretón de manos se puede dar un abrazo breve. En el caso de las mujeres un saludo de mano es apropiado y formal, es posible que se acerquen para saludar de un beso en la mejilla.

Para los empresarios de México, los títulos son muy importantes, así que cuando se presente es recomendable que lo haga primero por el título profesional seguido por el primer apellido. Las tarjetas son aconsejables, así que puede darlas al comenzar la reunión o al finalizarla.

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. Es recomendable hablar de temas como la familia, el país, el clima, su visita, mostrando un interés en conocer a sus futuros socios.

Es probable que las reuniones se extiendan por horas, pero eso no quiere decir que se cierren tratos o se firmen acuerdos, esto le tomará más de una visita. Si lo invitan a una reunión informal en casa de alguno de sus socios, evite hablar de temas de negocios en ellas, más bien concéntrese en hacer relaciones personales y entablar amistad, eso hace que su contraparte tenga más confianza en usted.

Negociaciones

Al igual que en otras regiones de Latinoamérica, la dinámica de negociación en el caso de los mexicanos se basa en el regateo y en buscar el beneficio para ambas partes. México es un país de cultura diversa, así que las negociaciones son diferentes dependiendo de la zona en la que se encuentre o haya decidido hacer sus negocios.

Por ejemplo, los empresarios del norte de México pueden ser poco amigables, cortantes y firmes; si decide entablar relaciones comerciales con los empresarios del Distrito Federal, estos serán más preparados y buscarán una negociación más distributiva sin dejar de ganar; hacia el centro del país encontrará empresarios más reservados y discretos y sus decisiones serán más administradas; a diferencia, los empresarios del sur son más dados a expresar sus emociones y más abiertos a las relaciones de amistad, lo que hace que los resultados de las negociaciones sean más demorados o que no sean los esperados.

Los empresarios del país azteca buscarán siempre los más altos estándares de calidad en los productos, bienes o servicios que pretendan adquirir o suministrar, al igual que resultados positivos en cuanto al precio y los tiempos de entrega.

Dentro de la cultura mexicana, se valora mucho que sus interlocutores se muestren tolerantes, accesibles y educados, esto hará que los tratos se cierren de manera exitosa.

La forma de negociar de los mexicanos se ha ido profesionalizando con el tiempo y quienes hacen parte del mundo de los negocios son personas cada vez más preparadas que buscan

el beneficio para sus empresas y la consolidación de relaciones comerciales a largo plazo. Sin embargo, no deje de lado la amistad, la honestidad, la confianza y sobre todo la paciencia.

Material
de consulta
LEGIScomex.com