

¿Cómo hacer negocios en México?

La cultura desempeña un papel muy importante en las relaciones comerciales con países extranjeros. En el caso de México, es importante tener en cuenta una serie de protocolos a la hora de hacer negocios.

El idioma oficial en el país es el **español**, lo cual facilita la relación con empresas españolas.

Debemos conocer que la **jerarquía empresarial** todavía tiene un gran peso, por lo que es necesario entablar relación con la persona de poder en la empresa. Los **títulos profesionales** también son muy importantes, por ello es acertado nombrar con el título y el primer apellido de la persona. A pesar de ello, de manera personal uno no debe decir su propio diploma, ya que resulta arrogante.

Para establecer una relación con un mexicano se requiere tiempo, ya que acostumbran a ser desconfiados con los desconocidos. Para **ganar confianza**, se debe mantener una **comunicación constante** y ser cortés. Para establecer un buen vínculo hay que realizar dos o tres visitas al año. En general, el primer contacto se hace vía correo electrónico. Sin embargo, para cerrar negocios es mejor en persona.

En una reunión y antes de empezar la negociación, normalmente hay una **breve discusión** entre los participantes en la que se habla sobre la familia, el tiempo, el país de origen, temas personales y gustos. Por lo que es tan importante el tema de la reunión en sí como el **darse a conocer personalmente**.

El **saludo** con hombres se realiza con un apretón de manos, y si ya es conocido, va acompañado de un abrazo. Con las mujeres, un apretón de manos formal y, en ocasiones, un beso en la mejilla.

La entrega de un **pequeño detalle** en la negociación será un punto a favor, aunque no indispensable. Los regalos demasiado caros pueden provocar situaciones incómodas.

En cuanto al lenguaje no verbal, se debe mostrar **seguridad y confianza** al hablar. El **contacto físico** es habitual.

La **indumentaria** habitual en el ámbito empresarial mexicano es **formal**, traje y corbata. Sin embargo, hay sectores en que la vestimenta no es de tanta importancia, como por ejemplo en el de la ingeniería. El traje femenino suele ser elegante y conservador.

Una vez establecida la relación, se acostumbra a concluir las reuniones con una comida o cena. Aquí es importante **dejar los negocios a un lado** y aprovechar para **ganar la confianza** necesaria para cerrar un trato.

Cabe destacar que los mexicanos son **reacios a la negación rotunda**. A pesar de no tener interés en un proyecto o negociación, dirán que se lo están pensando o que lo tienen que estudiar ya que el “no” es considerado **descortés**.

La **puntualidad** no es una prioridad. El tiempo es fluido (más que en España), no hay exceso de control y se suelen demorar las citas. Se usan expresiones como “mañana” o “ahorita” que no tienen por qué significar “mañana” o “ahora” literalmente. En ocasiones, **el aplazamiento en el tiempo es un sinónimo del “no”**.

Tener estos detalles en consideración, determinará la disposición de la empresa mexicana a cerrar el trato y el establecimiento de una relación comercial en el tiempo.

Porque la internacionalización es un espacio de respeto mutuo, de buenas prácticas y humildad en el trato. En estos 45 años trabajando estrechamente con las empresas de **Amec**, hemos aprendido que para tener éxito en procesos de internacionalización necesitamos: **inversión, paciencia, voluntad y método.**