



Cámara Española de Comercio, A.C.  
Fundada en 1890

# Cómo hacer negocios en México



## CÓMO HACER NEGOCIOS EN MÉXICO

**País diferente, cultura de negocios diferente.**

### **Consejos básicos:**

1. La apariencia vende: vístete bien, prepárate bien tu discurso o presentación.
2. Por educación, el mexicano evitará decir "NO". Usará el "SI" o el "ya veremos". Al cabo de un tiempo, la experiencia te hará distinguir el lenguaje no-verbal.
3. La venta está sujeta a una relación de confianza. Vas a tener que hacer varias visitas y mucha paciencia antes de concretar la operación.
4. Te puede parecer que la operación está parada por "su silencio". Tranquilo, se dará, pero deberás seguir su *timing* y ser persistente de una forma prudente.
5. Los contratos se revisan VARIAS veces antes de proceder con la firma.
6. Si conoces el "título profesional" (Licenciado, Ingeniero, Arquitecto) de tu contacto: ¡úsalo!
7. Las reuniones normalmente se llevan a cabo mientras se desayuna o se almuerza. A menudo la conversación gira alrededor de temas no relacionados con el negocio.
8. La mejor forma de conseguir un contacto es a través de un conocido.
9. Confirma siempre tu reunión con antelación y sé puntual. Pero acepta que tu contacto, se puede retrasar.
10. En México, el tiempo NO es dinero.

### **Regla principal:**

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.

En este proceso, la primera impresión es fundamental: apariencia personal, indumentaria, modales y personalidad serán evaluados desde el primer momento y si son aprobados, sus posibilidades se incrementarán exponencialmente.

### **Cómo hacer el primer contacto:**

Por lo general, el primer contacto se hace por mail, por teléfono o mucho mejor y más efectivo, a través de una persona en común que les pueda presentar y recomendar.

Es muy importante que identifique a la persona que será su interlocutor en la jerarquía de la empresa u organización con la que quiera hacer negocio, el estatus en México es aún importante y hay que tenerlo muy en cuenta.



## **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.

Otra muestra de respeto muy apreciada por los mexicanos son los títulos profesionales como: "Licenciado", "Ingeniero", "Profesor", infórmese de cuál es el título de su interlocutor y úsalo siempre que puedas, incluso en las comunicaciones: email y cartas.

## **Reuniones:**

En las primeras reuniones con mexicanos, lo importante es formar un clima de confianza. Para ello es necesario tomarse un tiempo suficiente para presentar no sólo la propuesta, sino para darse a conocer como persona. Es normal y aceptado el tutearse, previo permiso, aunque la mayoría de mexicanos te pedirán que les trates de tu.

Antes de comenzar la discusión de negocios, es muy recomendable, empezar hablando de temas banales pero que ayudarán a romper el hielo y a conocer a sus interlocutores de una forma más cercana. Siendo extranjero, lo normal será que te pregunten sobre México: si te gusta, si te tratan bien, qué has visitado, etcétera, prepara tus respuestas, que sean positivas, a nadie le gusta que critiquen a su país.

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.

## **Comunicación:**

El e-mail es utilizado para la comunicación en general, pero los negocios casi nunca se cierran por mail o por teléfono. Los mexicanos prefieren mirar los ojos de su contraparte cuando firman un acuerdo de negocios.

La lengua oficial es el español pero la mayoría de las personas de negocios hablan un inglés fluido. Sin embargo, los mexicanos aprecian los esfuerzos de los extranjeros por hablar español.

## **Código de etiqueta**

En general, la vestimenta adecuada de negocios es más formal que en muchos países europeos. Lo común es: el uso de la corbata y el traje chaqueta.

La vestimenta femenina es elegante, formal y conservadora.



## **Tarjetas de visita**

Es obligatorio su uso por una cuestión de imagen y seriedad. Lo primero que se hace al iniciar una reunión es el intercambio de tarjetas. Una vez recibas la tarjeta de tus contrapartes, debes dejarla sobre la mesa enfrente de ti, y tú deberás dar la tuya sin ninguna formalidad precisa.

## **Ocio:**

Las fiestas y fines de semana son tiempo dedicado a la familia y las amistades. Sólo de forma excepcional serán eventos de negocios. Los mexicanos respetan mucho su tiempo libre.

Es relativamente frecuente, que el mexicano, gran anfitrión, te invite a alguna reunión o fiesta familiar. Es muy importante que llegues con un presente a la reunión y que no hables en ningún momento de trabajo.

Ten en cuenta las festividades oficiales marcadas y los días aledaños ya que, en esas fechas será prácticamente imposible contactar u organizar alguna reunión con tu interlocutor, porque no estará.

## **Puntualidad:**

Hay más tópico 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.

- **La Cámara Española de Comercio está a tu disposición:**

No dudes en ponerte en contacto con nosotros ante cualquier duda que te pueda surgir. Escríbenos o llámanos a:

[cam.espanola@comescom.com.mx](mailto:cam.espanola@comescom.com.mx)

+52 (55) 5395 4803