



**25 DE ABRIL 2022**

# Culturización de negocios para el comercio exterior



**Mtra. Carmen Adriana Romano**

Directora de la Consultoría  
Romano Méndez.



# Comercio Exterior

Operaciones comerciales:

- Importación
- Exportación

Acuerdos comerciales suscritos por México

- Tratados de Libre Comercio
- Acuerdos de complementación económica
- 15ª economía en el Mundo (crecimiento + competitividad)

1er  
exportador  
mundial de  
televisores

1er  
exportador  
mundial de  
plata.

4º mundial  
en  
exportación  
de  
vehículos.

1er.  
Exportador  
de  
Latinoamerica  
y 12º. a  
nivel  
mundial.

1er  
exportador  
mundial de  
celulares.

1er  
exportador  
mundial de  
cerveza.

El comercio  
exterior de  
México  
representa  
el 65% del  
PIB.



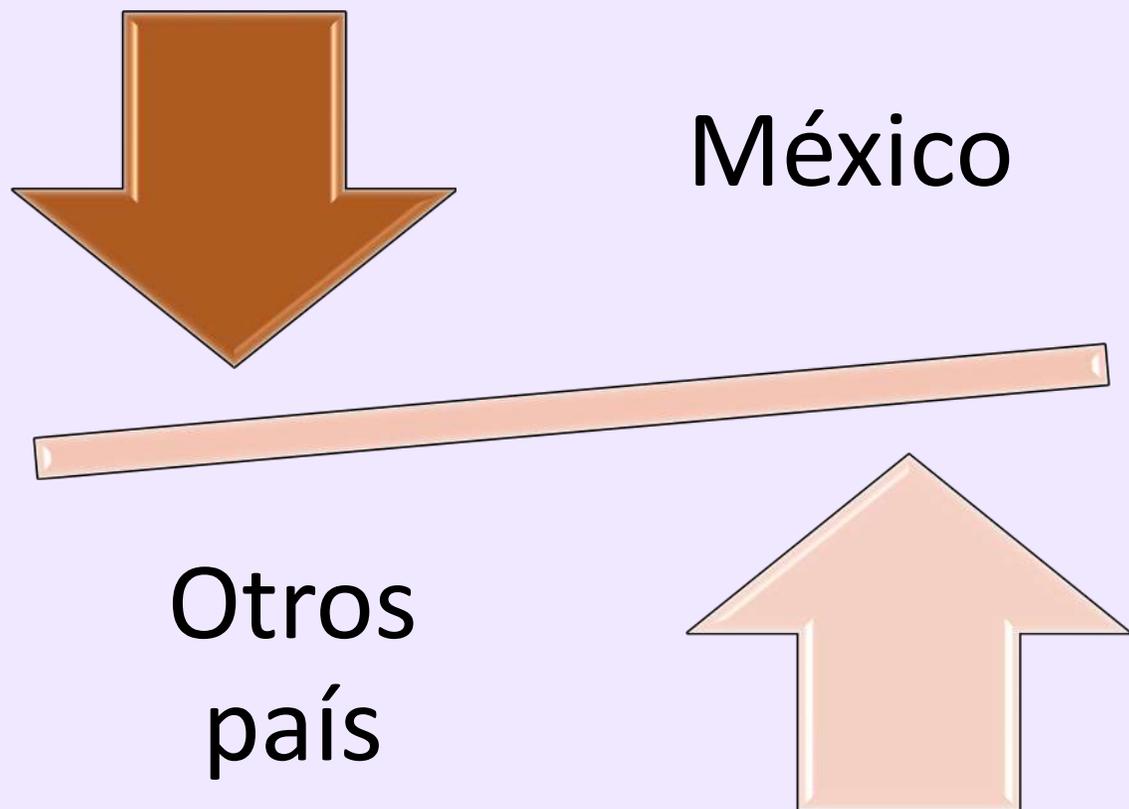
- Importadores
- Exportadores
- Agentes Aduanales
- Agencias Aduanales
- Transportistas
- Asesores de Comercio Exterior
- Autoridades

(...)



# Negocios Internacionales

- Transacciones comerciales (privadas y gubernamentales)
- Ventas, inversiones, logística y transporte que se llevan a cabo entre dos o más personas y/o naciones dentro de los límites políticos
- Usualmente → compañías privadas emprenden
- Involucra transacciones entre fronteras para bienes, servicios, capital, personas (habilidades / conocimientos)





# ¿Sabemos como negociar?

## ¿Qué implica la culturización en los negocios?

# Culturización

## Globalización:

- La cultura NO forma parte de nuestro estilo de vida
- Vida se vive conforme a lo que uno cree o comprende de lo que vé

## Ignoramos

- que nuestra cultura tiene influencia cultural de otras naciones (mezcla)
- La cultura de los países con los que interactuamos
- La cultura mexicana no puede imponerse a todo Mundo (hacer negocios a la mexicana)



**¿Cómo se observa el negociador mexicano?**

**¿Cómo nos observan desde el extranjero?**

**¿Cómo conscientizar a las nuevas generaciones de lo indispensable que es tener una culturización de negocios?**



# ¿Cultura?

- **Conocimiento adquirido que se utiliza para interpretar las experiencias y generar un cierto tipo de comportamiento social (laboral)**
- **Adquisición de conocimientos, herramientas, implementos, utensilios, ropa, ornamentos, costumbres, instituciones, creencias, rituales (protocolos), juegos, obras de arte, lenguaje, etc.**





¿Diferencias que nos distinguen?

¿Diferencias que nos alejan para convivencia?

**DIFERENCIAS QUE PUEDEN JUGAR A NUESTRO FAVOR EN NEGOCIOS**

# ¿Cómo realizar esa culturización para el comercio exterior?





# Aspectos básicos

- Globalización consciente (todos conservamos nuestra cultura, evoluciona)
- Ignorarla cultura de la contraparte = Choque cultural
- Conexión congruete → Valorar la cultura de la contraparte pero sin perder la nuestra



# Aspectos básicos

- No Limites → analizar el mercado de la contraparte / Consumidor (necesidades, psicología, “pescarlos”)
- DEBES → investigar cómo es la cultura de la contraparte para poder comprender cómo hacer negocios → venta / compra → impulsa el comercio



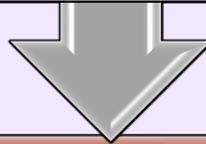
## A considerar...

Enriquecernos de la cultura extranjera hace que

- podemos apreciar más que es lo que buscan nuestros clientes de nosotros
- que es lo que en verdad ellos necesitan para coexistir con nosotros
- que exista una relación muy estrecha entre ellos y nosotros.

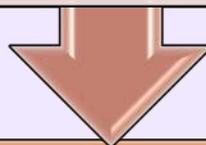
# Organización

Normas Sociales / estructura social



# Religión

Valores → desarrollo de la persona / negocios



# Economía

Modelo económico y forma de gobierno

# Otros factores...

## Saludo

- ¿Culturalmente aceptado / esperado?

## Tarjetas

- Identificación de la persona + empresa
- Idioma de la contraparte + español

## Vestuario

- Pulcritud, confianza, buena imagen , seguridad

## Puntualidad

- Uso eficiente y responsable del tiempo (de ambos)

# Otros factores...

## Liderazgo

- Cabeza de negociación (planificación + estrategia de negociación)

## Roles

- Negociación por etapas a cargo de diversas personas
- Protagonismo de la mujer

## Decisiones

- ¿Se toma en conjunto?
- ¿Depende de alguien más? (presente / no presente)

## Idioma

- Inglés (universal para negocios)
- Negocios se facilitan si se desarrollan en su idioma (respeto cultural)

# ¿Imprescindibles?



- Negociador Mexicano NO es egoista (Evolucionando / ganar – ganar)
- Evitar la desconfianza (nosotros mismos)
- Jerarquía y estructura en nuestras empresas (Líder – delegar para que impacte favorablemente en las empresas)
- Interculturalidad

# Interculturalidad



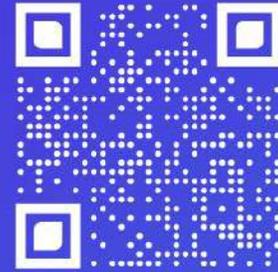
- Se refiere a la presencia e interacción equitativa de diversas culturas y a la posibilidad de generar expresiones culturales compartidas, a través del diálogo y del respeto mutuo. (UNESCO)
- Diálogo + respeto = NEGOCIOS INTERNACIONALES EFICIENTES Y GLOBALIZADOS
- Diálogo + respeto = CULTURA DE NEGOCIOS GLOBAL

TLC MAGAZINE MÉXICO



# HAGAMOS UN TRUEQUE

PODCAST DE TLC MAGAZINE MÉXICO



Escúchanos en:





# EL DATO PEQUE DEL TRUQUE

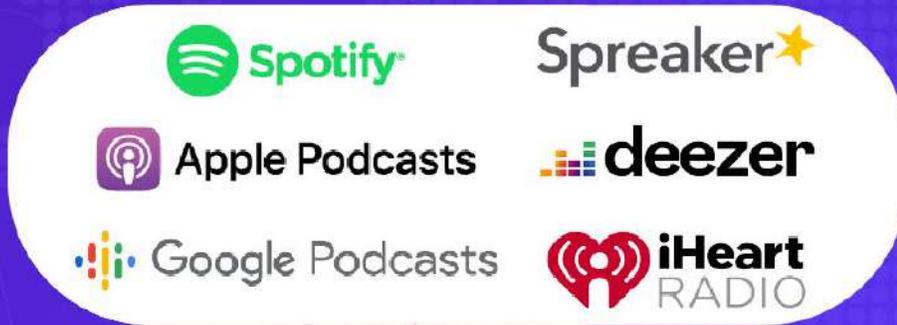
COMERCIO EXTERIOR | ADUANAS | FISCAL



Datos pequeños pero sustanciales de liderazgo, cumplimiento, fiscal, comercio exterior y aduanas con un toque humano.



Podcast disponible en:



Encuentra los videos en:



TLC Asociados SC



**DR. OCTAVIO  
DE LA TORRE**