



**“El negocio puede ser pequeño,
pero la visión tiene que ser grande”**

Anónimo

En un momento comenzamos

Seminario de Comercio Exterior

La importancia de entender las diferencias culturales en las negociaciones con otros países

Dirección General Adjunta de Promoción Institucional
Dirección de Desarrollo Empresarial y Asistencia Técnica

Abril de 2022



Dinámica de la sesión digital

1. Usemos el chat para interactuar de manera positiva y puntual.
2. La atención a sus preguntas será únicamente a través del módulo preguntas y respuestas – **Q&A** –
3. El conferencista dará lectura a los comentarios y preguntas y guiará las dinámicas entre empresarios.
4. Agradecemos contestar nuestra encuesta de satisfacción.
5. Los materiales didácticos del presente programa serán compartidos con usted únicamente durante la realización del evento, mediante un enlace para su descarga. El material no podrá ser compartido por otro medio posteriormente.



¡Iniciemos!

Ponente

Rigoberto Yáñez Germán



- ✓ Licenciado en Relaciones Comerciales por el Instituto Tecnológico de Hermosillo, con una Maestría en Ingeniería Económica y Financiera por la Universidad La Salle Noroeste.
- ✓ Cuenta con una experiencia de más 25 años en el Comercio Exterior, en áreas de asesoría y apoyo a empresas que buscan incursionar en los mercados internacionales o diversificar sus mercados de exportación.
- ✓ Trabajó por más de 15 años para el Banco Nacional de Comercio Exterior (**Bancomext**), siendo responsable del área de Promoción de Exportaciones.
- ✓ En el ámbito académico ha participado como instructor en varios Cursos, Seminarios, Diplomados y Posgrados, organizados por diversas instituciones empresariales y educativas.
- ✓ Fungió como Director Estatal en Sonora de **ProMéxico**, organismo del Gobierno Federal para la **Promoción de las Exportaciones**, la internacionalización de empresas y atracción de IED.
- ✓ Socio Fundador del Despacho **SEA IMMEX**.- Dedicado a brindar Servicios Especializados en Materia Aduanera y de Comercio Exterior.
- ✓ Representante regional de la empresa estadounidense **Mexico Manufacturing 258** (Búsqueda de proveedores para contratos de manufactura internacional).
- ✓ Actualmente forma parte de la Red de Consultores para Mipymes de la Dirección de Desarrollo Empresarial y Asistencia Técnica de Nacional Financiera, S. N. C.

Marzo

HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO

BANCOMEXT

nacional financiera

CAPACITACIÓN EN LÍNEA

SEMINARIO COMERCIO EXTERIOR

Obtén una visión integral del proceso de exportación.

¡CONÉCTATE!
L Horario 16:30 a 18:30 hrs.

Regístrate con el mismo correo a todas las sesiones para obtener tu constancia de participación

En este seminario obtendrás recomendaciones sustanciales que promuevan la incursión exitosa de productos mexicanos en los mercados internacionales

Dirigido a pequeñas y medianas empresas mexicanas

Exportar opción de crecimiento Miércoles 16 de marzo

Cómo detectar mercados potenciales internacionales Jueves 17 de marzo

Qué son y cómo funcionan los Incoterms Miércoles 23 de marzo

Simulación de situaciones de riesgos utilizando Incoterms 2020 Jueves 24 de marzo

Cómo integrar una cotización internacional utilizando Incoterms Miércoles 30 de marzo

El funcionamiento de la carta de crédito como forma de pago Jueves 31 de marzo



Abril

nacional financiera

CAPACITACIÓN EN LÍNEA

SEMINARIO COMERCIO EXTERIOR

Obtén una visión integral del proceso de exportación

¡CONÉCTATE!
L Horario 16:30 a 18:30 hrs.

Regístrate con el mismo correo a todas las sesiones para obtener tu constancia de participación

En este seminario obtendrás recomendaciones sustanciales que promuevan la incursión exitosa de productos mexicanos en los mercados internacionales

Dirigido a pequeñas y medianas empresas mexicanas

Cartas de Crédito-Bancomext Viernes 01 de abril

La importancia de entender las diferencias culturales en las negociaciones con otros países Miércoles 06 de abril

Errores más comunes al exportar Jueves 07 de abril

Plan de negocios para proyectos de exportación (PLANEX) Miércoles 27 de abril

Responsabilidad social con enfoque al desarrollo de proveedores Jueves 28 de abril

Factoraje Internacional-Bancomext Viernes 29 de abril





nacional financiera CAPACITACIÓN EN LÍNEA

SEMINARIO COMERCIO EXTERIOR

Obtén una visión integral del proceso de exportación.

¡CONÉCTATE!

L Horario
16:30 a 18:30 hrs.

Regístrate con el mismo correo a todas las sesiones para obtener tu constancia de participación

Módulo I. Exportar, opción de crecimiento para las Mipymes

16 de Marzo 2022

Módulo II. Cómo detectar mercados potenciales internacionales

17 de Marzo 2022

Módulo III. Qué son y cómo funcionan los incoterms

23 de Marzo 2022

Módulo IV. Simulación de situaciones de riesgos utilizando incoterms 2020.

24 de Marzo 2022

Módulo V. Cómo integrar una cotización
Internacional utilizando Incoterms

30 de Marzo 2022

Módulo VI. El funcionamiento de la Carta de
Crédito como forma de pago

31 de Marzo 2022

Módulo VII. Cartas de Crédito - Bancomext
01 de Abril 2022

Módulo VIII.- La importancia de entender las
diferencias culturales en las negociaciones con
otros países

06 de Abril 2022

Módulo IX. Errores más comunes al exportar

07 de Abril 2022

Módulo X. Plan de Negocios para Proyectos de
Exportación (PLANEX)

27 de Abril 2022

Módulo XI. Responsabilidad social con enfoque al
desarrollo de proveedores

28 de Abril 2022

Módulo XII.- Factoraje internacional - Bancomext

29 de Abril 2022

Objetivo

Dotar a los participantes de algunas recomendaciones sobre cómo hacer negocios con diversas culturas, cuidando los aspectos de protocolo en las negociaciones, como son aspectos como los saludos, intercambios de tarjetas, vestimentas, de qué temas se puede y no se puede hablar con algunas culturas; todas ellas situaciones cotidianas para el intercambio comercial, donde el comportamiento de todos los miembros de una empresa contribuye a reforzar la imagen de la misma.



Temario



1. Importancia del tema en el contexto de los negocios internacionales.
2. Diferencias culturales: Países de alto y bajo contexto.
3. ¿Quién debe adaptarse?.
4. Protocolo de negocios:
 - ✓ Protocolo de vestimenta
 - ✓ Concepto del tiempo
 - ✓ Saludos iniciales y presentaciones
 - ✓ Entrega de tarjetas de presentación
 - ✓ Temas adecuados para conversar
 - ✓ Temas que no se deben tocar en las negociaciones con ciertos países
5. Fuentes de Información sobre cómo hacer negocios con empresarios de otros países.
6. Conclusiones.

1. Importancia del tema en el contexto de los negocios internacionales.



HACIENDA



BANCOMEXT



INSTITUTO NACIONAL
DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA



Ricardo
2022 Flores
Año de Magón

PRECURSOR DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA

Importancia del tema en el contexto de los Negocios Internacionales





Como negociador, cuando se realizan actividades comerciales con un **país extranjero**, es de suma importancia tener un cierto conocimiento de las **reglas y protocolos** que se consideran aceptables en ese país. Si quien hace negocios internacionales, **desconoce esta información o no sabe adaptarse** a ese comportamiento, puede provocar un rechazo en la contraparte, **que haga más complicado cerrar un negocio**, o lo que es peor, que ponga en **peligro** la relación entre las partes involucradas.



2. Diferencias culturales: Países de alto y bajo contexto.

Diferencias Culturales

BAJO CONTEXTO	ALTO CONTEXTO
Alemania	Arabia Saudita
Australia	China
Estados Unidos	Argelia
Polonia	India
Reino Unido	Irán
Rusia	Japón
Suecia	México



Culturas de “bajo contexto”

Son aquellas en las que los interlocutores **dicen claramente lo que quieren decir**, cuanto más directo sea el trato y menos ambigüedades se produzcan, mejor.

Culturas de “alto contexto”

Son aquellas en donde las actitudes, circunstancias y **mensajes no verbales**, son más importantes que lo que realmente se dice.

3. ¿Quién debe adaptarse?.

¿Quién debe adaptarse?

¿Quién debe hacer el esfuerzo de conocer y adaptarse a la cultura de la otra parte?

- El que viaja.
- El que tiene menos peso en la negociación.
- El que tenga más “inteligencia cultural”.
- La influencia de las costumbres religiosas en las negociaciones.

Nos referimos a cosas sencillas como los saludos, intercambios de tarjetas, desayunos, comidas o viajes de trabajo, todas ellas situaciones cotidianas para el intercambio comercial.

Pero también de eventos, conferencias o congresos, mesas redondas, talleres, jornadas, cocktails, actos institucionales como entregas de premios... **donde el comportamiento de todos los miembros de una empresa contribuye a reforzar la imagen de la misma.**

4. Protocolo de negocios.

Protocolo de negocios



- Puntualidad y uso del tiempo
- Saludos y presentaciones
- Nombres y títulos
- Organización de reuniones
- Tarjetas de presentación y su intercambio
- Conversaciones preliminares



Protocolo de Negocios

- Temas adecuados y no adecuados para conversar
- Comunicación Verbal y No verbal
- Pausas y silencios
- Comidas de negocio
- Regalos
- Código de vestimenta

Culturas centradas en el trato

Nórdicos y
Europa Germánica
Gran Bretaña
Norte América
Australia
y Nueva Zelanda
Sudáfrica



Moderadamente centradas en el trato

España
Europa del Este
La región mediterránea
Hong Kong, Singapur

Centrados en las relaciones

El mundo árabe
La mayoría de África
La mayoría de Asia y Latinoamérica

Culturas de Bajo Contacto

Mayoría de Asia
Norte de Europa
Reino Unido

Culturas de contacto Moderado

Norte América
Europa del Este
Australia



Culturas de alto contacto

El mundo árabe
La región mediterránea
La mayoría de África
La mayoría de
Latinoamérica

Culturas muy Informales

Estados Unidos
Australia



Culturas medianamente formales

Canadá
Nueva Zelanda
Noruega
Dinamarca



Culturas muy Formales

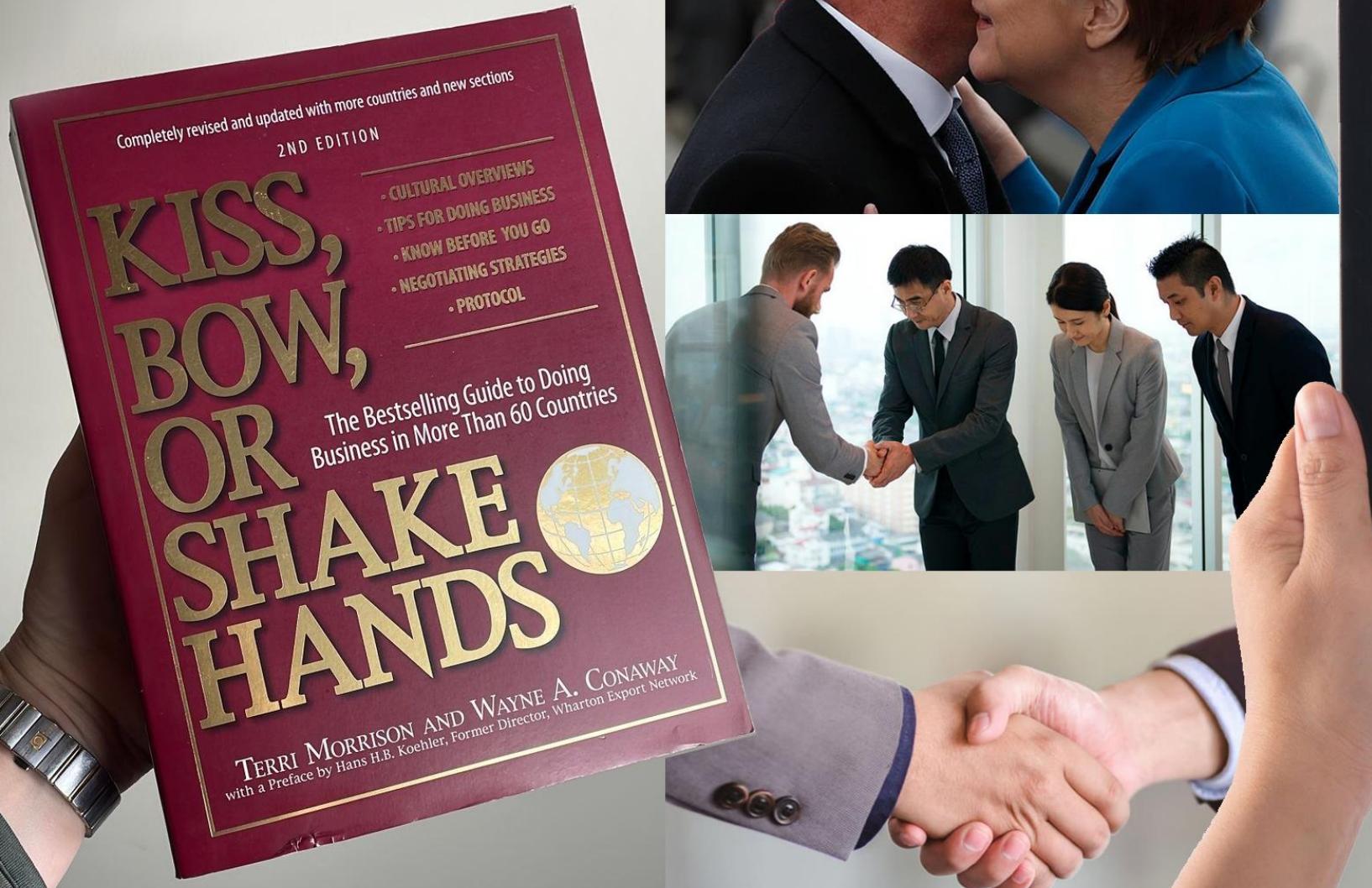
El mundo árabe
La región mediterránea
La mayoría de Europa
La mayoría de Asia
La mayoría de Latinoamérica



5. Fuentes de información sobre cómo hacer negocios con empresarios de otros países.

Fuentes de Información





<https://www.getcustoms.com/countries/argentina>

Kiss, Bow, or Shake Hands

Argentina

Background

- Business Tips
- Protocol
- Safety Tips
- Cultural Orientation

Argentina Holidays

January 2010																														
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31

January 2010 Holidays

- 1 January - New Year's Day

Argentina News

- Argentina stays \$27 mln fine on Telefónica until July 2010 - 6 (Reuters) - Argentina has agreed to pay Spain's Telefónica \$27 million.
- Argentina's Elles, Sandra, dies at 82
- Buenos Aires — The singer Sandra, nicknamed "the Queen of Tango," died Saturday after a seductive ballad-singing and sensual hip positions.

Argentina

Spanish

Hello	Hola	Oh-lah
Thank you	Gracias	GRAH-ee-ahs
Goodbye	Adios	ah-DEE-ohs
Good Morning	Buenos Dias	BWEHN-ohs DEE-ahs
How are you	¿Cómo estás?	KOH-moh eh-tahs-TAH?

Government

La República Argentina is a federal republic. Argentina has twenty-three provinces; its capital is Buenos Aires. The president is both the chief of state and head of government. The cabinet is appointed by the president.

See also:

- Business Tips
- Safety Tips
- Cultural Orientation
- Protocol

Additional WEB RESOURCES to help you with your trip

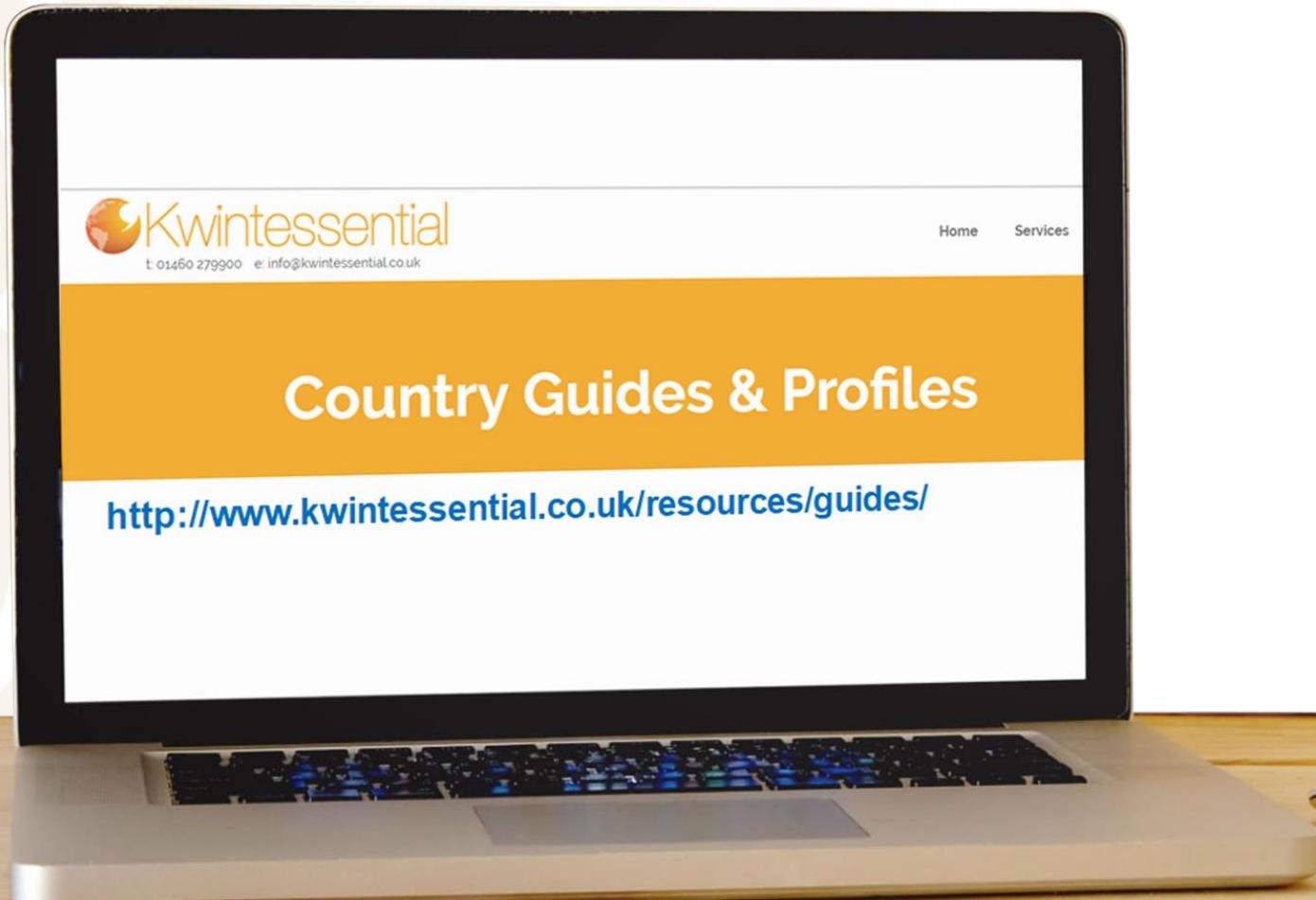
Test YOUR KNOWLEDGE Take our quiz!

Access CONTENT OFFLINE Download the Travel Pro app

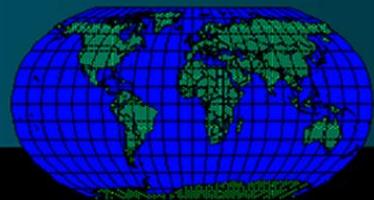
© Copyright 2009 All rights reserved. Kiss, Bow, or Shake Hands



<https://getcustoms.com/>



"The Web's leading resource for
International Business Etiquette, Manners, & Culture"



Welcome to your information source for *international business etiquette, manners, and cross cultural communication*. As global business continues to expand and bring everyone closer, the critical element of a successful business outcome may be the appreciation and respect for regional, country, and cultural differences - known as cultural diversity and requiring good intercultural communication. In these pages you will find a wealth of information and resources on international business etiquette and manners to utilize during your international travels and overseas assignments. In fact, you may want to print a copy to review during your next international flight.

- *Etiquette, manners, and cross cultural, or intercultural communication have become critical elements required for all International and Global Business executives, managers, and employees.* As international, multinational, transnational, multi domestic, and global business continues to expand and bring

<http://www.cyborlink.com/besite/>



Santander | TradePortal

Inicio | Mercados | Socios | Embarques

ANALIZAR MERCADOS

¡Elija los mejores países para su negocio!

Herramientas de análisis de mercado

Obtenga información sobre los mercados y seleccione los países más atractivos.

Información sectorial

- Mercados potenciales
- Flujos de Import o Export
- Informes de mercado

Información sobre países

Introduzca país de interés OK >

Conozca el perfil económico, político y comercial de 171 países.

Servicios personales

- Alertas sectoriales
- Explorador mercado objetivo
- Tendencias de mercado

<https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados>



The website displayed on the laptop screen is <https://habilitascapacitacion.blogspot.com/search/label/>.

Habilitas CAPACITACIÓN

Desarrollando Competencias Laborales

BLOG RELACIONADO CON EL COMERCIO EXTERIOR, TEMAS INTERESANTES, DEL COMERCIO INTERNACIONAL, APORTES DE LOS USUARIOS, CONSULTAS Y LIBROS

Mostrando entradas con la etiqueta NEGOCIANDO CON ALEMANIA.
[Mostrar todas las entradas](#)

NEGOCIANDO CON LOS ALEMANES



Artículos

- CONSORCIOS DE EXPORTACION
- EL REMATE O SUBASTA ADUANERA
- EL VALOR EN ADUANAS
- HOLANDA
- LA MERCIOLOGIA
- NEGOCIANDO CON AFGANISTAN
- NEGOCIANDO CON ALEMANIA
- NEGOCIANDO CON ANGOLA
- NEGOCIANDO CON ARABIA SAUDITA
- NEGOCIANDO CON ARGELIA
- NEGOCIANDO CON ARGENTINA
- NEGOCIANDO CON AUSTRALIA

This site offers free business culture guides - please complete this [short survey](#) to help us improve

About Business Culture Northern Europe Southern Europe Eastern Europe

International Business Culture and Business Etiquette

[Tweet](#) [Like 385](#) [G+](#) [in Share](#)

Are you a Small or Medium-sized Enterprise (SME) or a student thinking of successfully establishing yourself in another European country and require assistance with [cultural difference in business](#)? If so, businessculture.org is here to help! The Passport to Trade 2.0 project brings you extensive training in [international business](#) culture awareness and business etiquette.

Passport to Trade 2.0 is a multiple award winning resource ([European Search Award 2014](#), [Big Chip Little Chip 2014](#)), it provides up to date business culture knowledge to help you with your [social media marketing](#) in 31 countries. This will enable you to engage more effectively with new business opportunities and help SMEs expand into new territories. Students also get an opportunity to access free resources to inform their [work & study](#)



<http://businessculture.org/>



Cómo saludar y hacer las presentaciones en Alemania

<https://www.protocolo.org/.../como-saludar-y-hacer-las-presentaciones-en- alemania.htm>



23 Mar 2013 ... Los alemanes, en general, suelen ser personas bastante

Modales en la mesa en Alemania

<https://www.protocolo.org/.../modales-en-la-mesa-en-alemania.html>



31 Mar 2013 ... Modales en la mesa en Alemania. No es correcto llegar a

Claves para negociar de forma exitosa en Alemania

<https://www.protocolo.org/.../claves-para-negociar-de-forma-exitosa-en- alemania.html>



13 Abr 2013 ... Claves para negociar de forma exitosa con Alemania. 1. I

El vestuario en Alemania

<https://www.protocolo.org/.../europa/el-vestuario-en-alemania.html>



4 Abr 2013 ... Etiqueta social. Vestir en Alemania. El vestuario suele ser I

La puntualidad en Alemania

<https://www.protocolo.org/.../la-puntualidad-en-alemania.html>



1 Abr 2013 ... Alemania: ser puntuales

Tanto en la esfera social como en

 protocolo.org
Protocolo & Etiqueta

Martes, 25 de Septiembre de 2018

SOCIAL EMPRESARIAL OFICIAL

Portal Protocolo y Etiqueta > Buscador Protocolo > Búsquedas en Protocolo y Etiqueta con Google

Buscador de Protocolo y Etiqueta

<https://www.protocolo.org/internacional/>



The image shows a laptop on a wooden desk. The screen displays the homepage of the Global Negotiator website. The header includes the logo, the text "GLOBALNEGOTIATOR +34 91-578-26-67 Contratos & Documentos Internacionales listos para usar!", language options (Inglés | Francés), a search bar, and a "TradeLibrary" button. The navigation menu at the top has tabs for Inicio, Contratos Internacionales, Contratos China, Guías de Negociación (which is highlighted in orange), Documentos Internacionales, Cartas Comerciales, Libros & eBooks, Blog, and Contacto. Below the menu, a section titled "Guías de Negociación y Protocolo en 70 Países" features an image of a booklet and a list of benefits: Actualización: 2013, Descarga inmediata en formato PDF, and 30% Descuento en la compra de 2 o más países. To the right, a text block explains that the guides provide detailed information for preparing negotiations and understanding protocol in 70 countries, listing topics like Datos Básicos, Entorno Empresarial, Estrategias de Negociación, Cultura de negocios, Protocolo, Información práctica, and Páginas web imprescindibles. At the bottom, there are three columns of country links: Alemania, Angola, Arabia Saudí; Argelia, Argentina; Estados Unidos, Estonia, Filipinas, Finlandia, Francia; and Noruega, Países Bajos, Panamá, Perú, Polonia. A blue link at the bottom of the page reads "<http://www.globalnegotiator.com/es/negociacion-protocolo>".



nacional financiera

HOME TRAINING CONSULTANCY ABOUT RESOURC

You are here: [Home](#) > [Resources](#) > [Country Guides](#)

Country Guides to Culture, Customs and Etiquette

Learn About Different Cultures

We love what we do. We love people, we love difference, we love languages, we love our world!

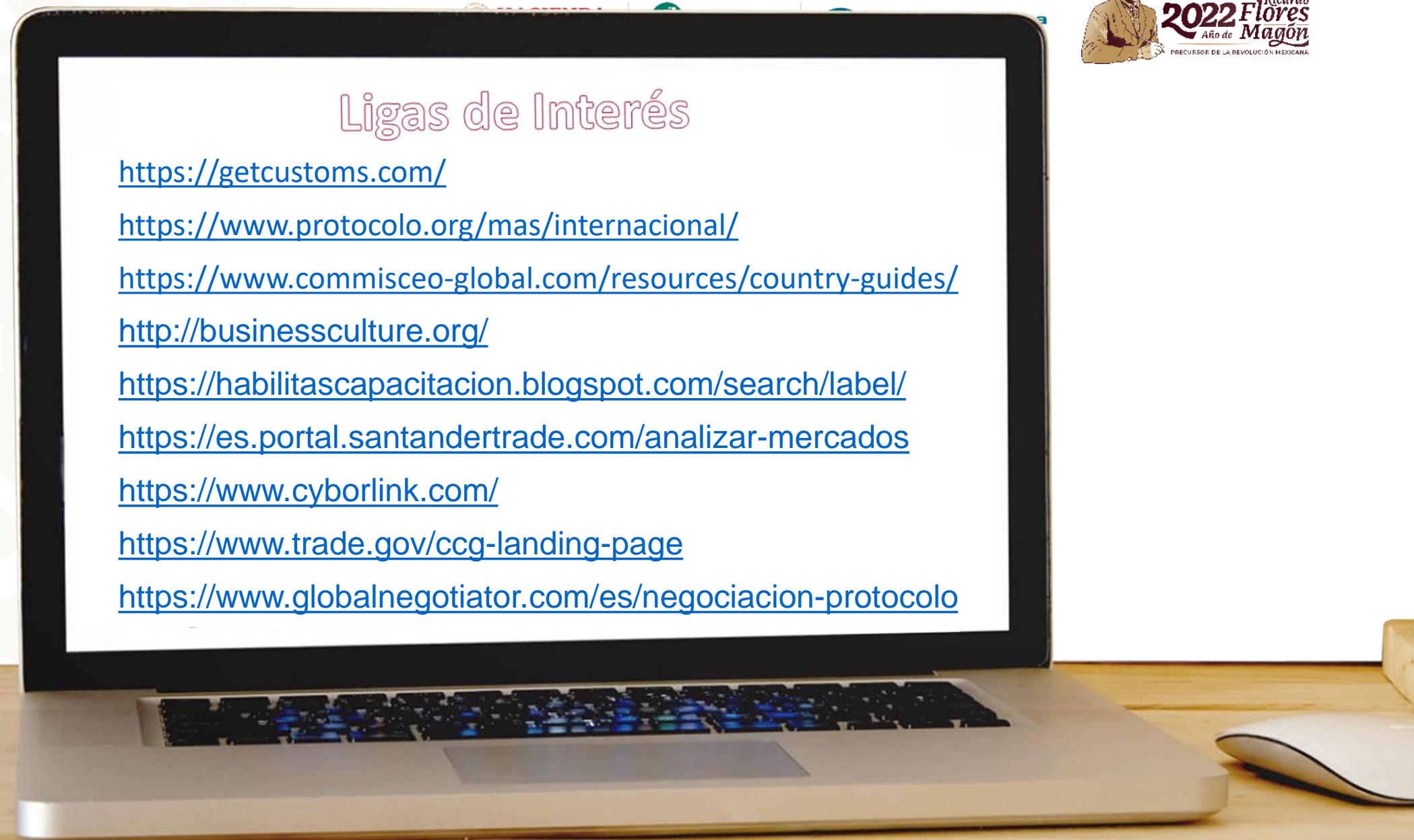
That's why we are so passionate about [cultural awareness](#).

We want to share that love - that's why we publish our award-winning culture guides for all, for free.

[Discover](#) Cultural Information on over 80+ Countries



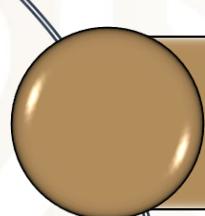
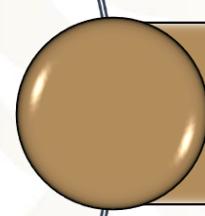
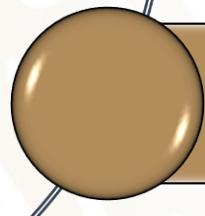
<https://www.commisceo-global.com/resources/country-guides/>



6. Conclusiones.

Conclusiones

En las negociaciones internacionales:

-  Conocer los estilos para negociar, puede ser la diferencia entre cerrar o no un trato comercial.
-  Todos los miembros del equipo de negociación deben informarse y preparase en estos temas.
-  No se trata de conocer los protocolos culturales de todos los países, sino conocer las fuentes de información que podemos consultar.

Sesión de preguntas





Tu opinión es valiosa:
Encuesta

Ingresá

www.nafintecapacita.com

1

- Aún no estás registrado:
- Da clic en "Regístrate".
 - Incorpora los datos solicitados.

2

- Estás registrado:
- Da clic en "Iniciar sesión".
 - Ingresa tu mail y contraseña.



*En caso de tener alguna duda del funcionamiento de la plataforma te invitamos a ingresar a este video tutorial:
<https://drive.google.com/open?id=14TJvzljLXl1la9RnNNtKhjdxXec0rsA>*

Usa el navegador Google Chrome para mejorar tu experiencia.

SEMINARIO COMERCIO EXTERIOR

Obtén una visión integral del proceso de exportación.

¡CONÉCTATE!



Horario
16:30 a 18:30 hrs.

Regístrate con el mismo correo a todas las sesiones para obtener tu constancia de participación

En este seminario obtendrás recomendaciones sustanciales que promuevan la incursión exitosa de productos mexicanos en los mercados internacionales



Dirigido a pequeñas y medianas empresas mexicanas



BANCOMEXT



Exportar opción de crecimiento
Miércoles 16 de marzo

Cómo detectar mercados potenciales internacionales
Jueves 17 de marzo

Qué son y cómo funcionan los Incoterms
Miércoles 23 de marzo

Simulación de situaciones de riesgos utilizando Incoterms 2020
Jueves 24 de marzo

Como integrar una cotización internacional utilizando Incoterms
Miércoles 30 de marzo

El funcionamiento de la carta de crédito como forma de pago
Jueves 31 de marzo



Módulo IX. Errores más comunes al exportar
07 de Abril 2022

Módulo X. Plan de Negocios para Proyectos de Exportación (PLANEX)
27 de Abril 2022

Módulo XI. Responsabilidad social con enfoque al desarrollo de proveedores
28 de Abril 2022

¿CÓMO CONTACTARNOS?



ayuda@nafintecapacita.com



nafin.com o gob.mx/nafin
nafintecapacita.com



800 NAFINSA (623-4672)



/NAFINSA
Capacitación Empresarial Nafin



/NafinOficial
/CE_Nafin



/Nafin