



Business Etiquette

Il galateo professionale
a supporto del tuo Made In Italy

IN COLLABORAZIONE CON



Fondazione
Università
Ca'Foscari



MESSICO

INDICE

Cinesica	PAG. 3
Prossemica	PAG. 3
Oggettemica	PAG. 4
Aspetti sociolinguistici	PAG. 4
Dialogo e conversazione in presenza, incontro di lavoro	PAG. 5
Conversazione (Video)-Telefonica	PAG. 5
Eventi mondani	PAG. 6
Concezione del tempo	PAG. 6
Decisioni	PAG. 7
Negoziazione	PAG. 7

Introdurre le imprese ai mercati esteri richiede una comprensione approfondita delle sottili sfumature culturali che guidano le interazioni commerciali. Le differenze nella business etiquette possono essere la linea sottile tra un accordo di successo e un potenziale malinteso. È qui che entrano in gioco le nostre schede sulla business etiquette dei Paesi più interessanti per l'export italiano. Progettate su misura per le esigenze delle aziende che si espandono globalmente, queste schede offrono una guida esaustiva alle **pratiche commerciali**, alle **norme sociali** e ai **protocolli culturali** specifici di ogni paese. **Riconosciamo le diversità culturali come un'opportunità**, e massimizziamo le opportunità di business per le nostre aziende, consentendo di navigare con fiducia e successo nei mercati internazionali.



Consulta le altre schede sulla Business Etiquette
Trova il Paese di tuo interesse, e scopri il galateo professionale a supporto del tuo Made In Italy.

SCARICALA GRATIS 



Cinesica

Gli scambi comunicativi non verbali in ambienti formali, come in quelli non formali, **non presentano differenze significative** rispetto alla società italiana meridionale con la quale condivide tante somiglianze. Il genere dell'interlocutore non rappresenta una modalità diversa per quanto riguarda gli approcci comunicativi.



Prossemica

La **società** messicana si presenta **accogliente e disposta alla condivisione** anche del proprio spazio fisico. Il saluto con baci tra maschi è riservato alla famiglia nel senso più ristretto. Invece, il saluto mediante bacio tra maschi e femmine, o tra femmine e femmine è più diffuso quando esiste una discreta conoscenza tra gli interlocutori. Invece, **in un contesto formale, una stretta di mano è la prassi.**



Schede Paese con Focus Business Etiquette

MESSICO



Oggettemica

VESTIARIO

Negli ambienti o ceti sociali di fascia medio-alta il vestiario può rappresentare un elemento distintivo di raffinatezza, buon gusto e/o potere. La **moda europea** e comunque italiana è sempre considerata con attenzione e fascino, per cui il vestiario in generale rispecchia le tendenze occidentali. **In ambienti formali si gradisce sempre il completo per l'uomo.**

REGALI

I **regali made in Italy** sono da sempre ben graditi in qualunque contesto. Meglio evitare i regali troppo personali quali vestiti, trucchi, accessori, ecc., soprattutto in ambiti formali o quando non si conosce bene la persona alla quale va rivolto il regalo.



Aspetti sociolinguistici

FORMALITÀ/INFORMALITÀ

Il popolo messicano ha una grandissima **curiosità per la cultura e la lingua italiana**, nonostante ciò la lingua è poco conosciuta nel Paese. La **conoscenza della lingua inglese** nei diversi ambiti è molto buona ed è usata in ambienti formali e diplomatici. È ben gradito quando lo straniero cerca di interagire mediante l'utilizzo della lingua spagnola.

CONCETTO DI GERARCHIA E STATUS

I messicani considerano con favore gli stranieri che intendono stabilire attività commerciale nel Paese, questo ha sempre agevolato le attività provenienti dall'estero perpetuando nell'idiosincrasia messicana l'**associazione tra potere, ricchezza, status sociale e individui stranieri.**





Dialogo e conversazione in presenza, incontro di lavoro

Il messicano gradisce i **discorsi diretti**, soprattutto nell'ambito degli affari. L'utilizzo di un linguaggio troppo prolisso, poco chiaro o mediante linguaggio troppo articolato può essere interpretato in modo negativo, creando malintesi o manifestando sospetto in merito alla legalità di quanto proposto.



Conversazione (Video)-Telefonica

È sempre consigliabile **iniziare una conversazione chiedendo piccoli dettagli personali**, mostrando interesse nei riguardi dell'interlocutore prima di affrontare la tematica principale. Non è consigliabile affrontare immediatamente l'argomento principale della chiamata.



Schede Paese con Focus Business Etiquette

MESSICO



Eventi mondani (cocktail 'party', pranzo, cena)

In Messico **abbondano i ristoranti con servizio a buffet**, tale concetto di ristorazione permette di agevolare l'organizzazione di colazioni, pranzi e cene, permettendo ai partecipanti un'ampia scelta all'interno del menù. La colazione, quasi sempre salata, e il pranzo sono abbondanti. Infatti il cittadino messicano non concepisce una colazione all'italiana composta dal tipico caffè e cornetto. La colazione messicana così sostanziosa si rende necessaria poiché il **pranzo** solitamente viene consumato **tra le 14 e le 16** del pomeriggio.

La maggior parte dei locali in Messico presenta un'offerta di servizi e prodotti paragonabile a qualsiasi altro locale internazionale. L'invito conviviale in qualche locale o ristorante tradizionale è un importante simbolo di accoglienza nei confronti dell'ospite straniero. Pertanto l'ospite accoglie spesso con entusiasmo la possibilità di poter sperimentare i piatti tipici del posto e conoscere la musica locale, immergendosi a pieno nella cultura messicana.



Concezione del tempo

La **concezione del tempo** appare piuttosto **elastica**, infatti spesso gli orari preventivati non vengono rispettati. Questo potrebbe creare disappunto nei cittadini stranieri, tuttavia nella società messicana tale consuetudine è comunemente accettata. Ad esempio arrivare in ritardo ad un appuntamento o invito in ambito familiare o informale è tollerato. Al contrario in ambito lavorativo e formale **la puntualità è un segno distintivo di rispetto** verso le altre persone.



Decisioni

Nonostante si conosca il vantaggio del lavoro in squadra, le **decisioni** vengono tendenzialmente **prese dal leader**.



Negoziazione

Nei processi di negoziazione **il posto in cui essa avviene presenta particolare rilevanza**: se si sceglie un posto neutro (come ad esempio un bar, una caffetteria, o un ristorante) ciò può essere interpretato come un'apertura al dialogo e alla concertazione. Al contrario, se la riunione prende avvio nell'ufficio dell'interessato potrebbe preannunciare una presa di posizione a priori.

DISCLAIMER: "Marco Aime, in "Eccessi di Culture" (2004), sottolinea che le interazioni umane non riguardano le culture, ma le persone. È importante leggere le informazioni presentate con cautela, poiché sono orientative e non predittive.

Le culture sono dinamiche, i confini nazionali spesso non corrispondono esattamente alle culture, la semplificazione può perdere dettagli cruciali e le relazioni dipendono da fattori contingenti. Pur riconoscendo possibili tendenze comportamentali, bisogna evitare interpretazioni rigide. L'obiettivo è promuovere la consapevolezza delle differenze culturali, lo sviluppo di strategie per gestirle e la costruzione di un manuale personale dinamico basato su un modello scientifico."



WWW.SACE.IT