

เกร็ดน่ารู้ในการติดต่อธุรกิจกับชาวเม็กซิโก

เม็กซิโกเป็นตลาดการค้าที่น่าสนใจในภูมิภาคลาตินอเมริกา เนื่องจากตลาดมีขนาดค่อนข้างใหญ่ ด้วยประชากรประมาณ 110 ล้านคน ซึ่งส่วนใหญ่มีกำลังซื้อสูง มีรายได้เฉลี่ย 9,900 ดอลลาร์สหรัฐต่อคนต่อปี หรือกว่า 2 เท่าของไทย อีกทั้งเศรษฐกิจที่เติบโตอย่างแข็งแกร่งส่งผลให้เม็กซิโกเป็นประเทศที่มีขนาดเศรษฐกิจใหญ่เป็นอันดับ 2 ของภูมิภาคลาตินอเมริกา รองจากบราซิล The Economist Intelligence Unit (EIU) คาดว่าเศรษฐกิจเม็กซิโกจะขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 4 จนถึงปี 2555 โดยมีสาเหตุสำคัญประการหนึ่งมาจากการที่รัฐบาลเม็กซิโกตั้งเป้าจะลงทุนในโครงการพัฒนาระบบสาธารณูปโภคและโครงสร้างพื้นฐานของประเทศมูลค่า 5 หมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐในช่วงดังกล่าว ทำให้คาดว่าความต้องการนำเข้าสินค้าเพื่อใช้ในโครงการลงทุนและการบริโภคในประเทศจะขยายตัวตาม

ทั้งนี้ เพื่อให้การติดต่อธุรกิจกับชาวเม็กซิโกประสบผลสำเร็จ ผู้ประกอบการไทยควรศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้องรวมทั้งเกร็ดน่ารู้ต่างๆ ดังนี้

✓ **การแต่งกาย** สุภาพบุรุษควรแต่งกายด้วยสูทสากลสีเข้ม ขณะที่สุภาพสตรีควรสวมชุดสุททระโปรงสีสุภาพและมิดชิด ระวางการสวมกระโปรงสั้นเหนือเข่าหรือเสื้อคอกว้างและเปิดไหล่ เนื่องจากถือว่ามีสุภาพ ทั้งนี้ หากเป็นการพบปะสังสรรค์กันอย่างไม่เป็นทางการหรือในวันหยุดอาจเลือกสวมกางเกงยีนส์ซึ่งถือเป็นชุดลำลองได้ แต่ไม่ควรสวมกางเกงยีนส์ขาสั้น

✓ **การทักทาย** ชาวเม็กซิโกทักทายกันตามแบบสากลนิยมด้วยการสัมผัสมือ สำหรับสุภาพบุรุษเมื่อต้องทักทายกับสุภาพสตรีควรรอให้สุภาพสตรียื่นมือให้ก่อนจึงค่อยยื่นมือไปสัมผัสพร้อมทั้งขยับมือขึ้นลงเบาๆ เป็นการทักทาย ทั้งนี้ หากมีความคุ้นเคยหรือสนิทสนมกันมากขึ้น ชาวเม็กซิโกอาจทักทายคู่สนทนาด้วยการจูบแก้มขวาโดยไม่ห้ามฝีปากสัมผัสแก้ม (Air Kiss) หรือการกอดซึ่งเป็นการแสดงถึงอริยาไต่ยมตรีอันดีต่อกัน

✓ **ภาษาที่ใช้ในการเจรจาธุรกิจ** เม็กซิโกใช้ภาษาสเปนเป็นภาษาราชการ ทำให้การติดต่อประสานงานกับหน่วยงานราชการ รวมถึงการติดต่อเจรจาธุรกิจอาจต้องใช้ล่ามภาษาสเปน อย่างไรก็ตามข้าราชการระดับกลางและระดับสูง รวมถึงผู้บริหารของบริษัทเอกชนสามารถสื่อสารภาษาอังกฤษได้เป็นอย่างดี เนื่องจากส่วนใหญ่จบการศึกษาจากสหรัฐอเมริกา

✓ เวลาทำการของหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนในเม็กซิโก

หน่วยงาน	วันทำการ	เวลาทำการ
- ภาครัฐ	จันทร์-ศุกร์	9.00 หรือ 10.00-18.00 น. (พักกลางวันราว 1-2 ชั่วโมง ในเวลา 14.00 น.)
- ภาคเอกชน	จันทร์-ศุกร์	8.00-18.00 น. (พักกลางวันราว 1-2 ชั่วโมง ในเวลา 14.00 น.)
- ธนาคารทั่วไป	จันทร์-ศุกร์	9.00-17.00 น.
- สาขาของธนาคารขนาดใหญ่ในกรุงเม็กซิโกซิตี เมืองหลวงของเม็กซิโก	จันทร์-ศุกร์ เสาร์	8.00-19.00 น. 9.00-12.00 น.

ทั้งนี้ ชาวเม็กซิโกพักกลางวันค่อนข้างนาน เนื่องจากมื้อกลางวันถือเป็นมื้ออาหารหลัก ผู้บริหารและพนักงานระดับสูงในบริษัทเอกชนอาจพักกลางวันนานถึง 3 ชั่วโมง ดังนั้น จึงควรหลีกเลี่ยงการโทรศัพท์ติดต่อธุรกิจในช่วงเวลาดังกล่าว

✓ **การนัดหมายและเจรจาธุรกิจ** ควรติดต่อนัดหมายล่วงหน้าราว 2 สัปดาห์ และยืนยันการนัดหมายอีกครั้งก่อนถึงกำหนดประมาณ 1 สัปดาห์ รวมทั้งควรมีบุคคลอ้างอิงหรือบุคคลที่ได้รับการยอมรับนับถือจากผู้ที่ต้องการนัดหมายเป็นผู้แนะนำให้ ซึ่งจะช่วยให้การนัดหมายและการเจรจาธุรกิจดำเนินไปอย่างราบรื่นยิ่งขึ้น เนื่องจากในการทำธุรกิจชาวเม็กซิโกให้ความสำคัญกับความไว้วางใจและมีมิตรภาพค่อนข้างมาก ดังนั้น การเริ่มต้นทำธุรกิจกับชาวเม็กซิโกควรใช้เวลาและความสำคัญกับการสร้างความสัมพันธ์อันดีเพื่อสร้างความไว้วางใจก่อนเริ่มเจรจาธุรกิจ ทั้งนี้ การนัดหมายเพื่อเจรจาธุรกิจระหว่างมื้ออาหารเข้าเป็นเรื่องที่ปฏิบัติกันเป็นปกติในเม็กซิโก ซึ่งสามารถนัดหมายได้ตั้งแต่เวลา 8.00-11.00 น. แต่ไม่ควรใช้เวลาเกิน 2 ชั่วโมง ขณะที่การนัดหมายเพื่อพูดคุย ทำความรู้จัก และสร้างความคุ้นเคยระหว่างกันนิยมทำในช่วงมื้อกลางวัน

✓ **การเลี้ยงสังสรรค์** ควรแต่งกายให้เหมาะสมกับงานและสถานที่ เนื่องจากชาวเม็กซิโกค่อนข้างเคร่งครัดเรื่องการแต่งกาย สำหรับหัวข้อสนทนาสามารถพูดคุยถึงเรื่องครอบครัว สถานที่ท่องเที่ยว และกีฬา โดยเฉพาะฟุตบอลและการต่อสู้วัวกระทิง ซึ่งเป็นกีฬาที่ชาวเม็กซิโกชื่นชอบ จะช่วยสร้างความคุ้นเคยระหว่างกันได้รวดเร็วขึ้น และควรหลีกเลี่ยงหัวข้อสนทนาเรื่องประวัติศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับการเมืองและการปกครองของเม็กซิโก เนื่องจากเป็นประเด็นที่อ่อนไหวและอาจก่อให้เกิดความขัดแย้งในด้านทัศนคติได้ นอกจากนี้ หากได้รับเชิญไปรับประทานอาหารที่บ้านของชาวเม็กซิโก ควรเตรียมของขวัญ เช่น ช็อคโกแลต ซึ่งเป็นของขวัญที่นิยมและชื่นชอบมากของชาวเม็กซิโก หรือไวน์ รวมทั้งของฝากที่ขึ้นชื่อของประเทศผู้มาเยือน ซึ่งจะทำให้ชาวเม็กซิโกรู้สึกดีและเกิดความเป็นมิตรมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ ช่วงเวลาอาหารค่ำของชาวเม็กซิโกค่อนข้างดีกราว 21.00 น.

ส่วนวิจัยธุรกิจ 2 ฝ่ายวิจัยธุรกิจ
มิถุนายน 2553