

Beneficios de contar con asesores financieros de Asia (China, Corea y Japón)

Recopilado por Amalia Beltrán



En estos tiempos de nearshoring, la comunicación desde México hacia los países asiáticos puede ser compleja. Existen diversos factores que interfieren en la relación entre México y los países asiáticos, como las diferencias culturales, lingüísticas y horarias. Con una adecuada planeación y el uso de las herramientas de comunicación adecuadas, estos retos pueden superarse para lograr una inversión extranjera directa (IED) exitosa. Comprendemos lo difícil que puede ser abordar el nearshoring sin las herramientas necesarias para negociar con éxito con los países asiáticos. Estos son algunos de los desafíos clave:

Barreras lingüísticas: el idioma es la barrera más importante, especialmente si no hay personal que domine los idiomas locales. Esto complica la comunicación en las negociaciones contractuales, la resolución de problemas y la operación diaria.

Diferencias culturales: otro tema importante son las diferencias culturales que pueden influir en la forma en que se perciben las instrucciones, se toman las decisiones y se gestionan los conflictos. Es importante comprender y respetar

las normas culturales de cada país para evitar malentendidos y conflictos. Diferentes zonas horarias: la diferencia horaria entre México y los países asiáticos puede ser un reto en el que las personas de negocios necesitan orientarse para coordinar reuniones y comunicarse en tiempo real. Esto puede requerir flexibilidad de ambas partes y el establecimiento de horarios de trabajo que permitan una colaboración efectiva. Tecnología y herramientas de comunicación: Afortunadamente vivimos en un mundo digital donde la comunicación a través de diferentes plataformas virtuales puede ayudar a conectar a pesar de la diferencia horaria. El uso de herramientas de comunicación adecuadas, como videoconferencias, correos electrónicos y aplicaciones de mensajería instantánea, puede ayudar a superar las barreras geográficas y lingüísticas. Sin embargo, es importante asegurarse de que todas las partes se sientan cómodas con estas tecnologías y sepan cómo usarlas correctamente. Por ejemplo, para el mercado de China la aplicación preferida es WeChat, para el mercado coreano la aplicación preferida

es Kakao y en Japón es la aplicación Line. Contar con un banco que cuente con asesores financieros de China, Japón y Corea puede ayudar a su empresa a participar en el momento de Nearshoring. En Banco BASE, se trabaja todos los días para que sus operaciones diarias sean fluidas y sencillas, poniendo a su disposición asesores experimentados que ofrecen:

1. Conocimiento local: los asesores pueden proporcionar información detallada sobre las condiciones del mercado extranjero, las regulaciones financieras locales y las prácticas comerciales en sus respectivos países, ayudándole a tomar decisiones comerciales informadas que le ayudarán a alcanzar su mercado objetivo.
2. Red de contactos para acceder a relaciones comerciales: al igual que en Asia, la red local es un factor muy importante a la hora de hacer negocios en México. Por ello, los asesores pueden ayudar a establecer y mantener relaciones comerciales sólidas con la institución financiera y los clientes de la región, facilitando el proceso de "friendshoring" y aumentando las oportunidades de negocio para nuestros clientes. Los asesores financieros suelen contar con una amplia red de contactos

y recursos en la región, lo que puede beneficiar su reubicación estratégica en términos de acceso a la cadena de suministro local, talento, oportunidades de inversión y colaboraciones. Las mesas de trabajo están dedicadas a los mercados de China, Corea y Japón son una estrategia valiosa para el banco que busca aprovechar las oportunidades de nearshoring en la región asiática proporcionando conocimiento especializado, facilitando las relaciones comerciales y mejorando la comprensión cultural.

3. Entendimiento cultural: entender la cultura empresarial y los valores locales es crucial para el éxito en los negocios internacionales. Los asesores apoyan a BASE para entender mejor las variaciones culturales y evitar malentendidos que podrían obstaculizar el flujo de las relaciones comerciales. Contar con asesores financieros de China, Japón y Corea puede ser una estrategia valiosa para inversionistas y empresas que buscan aprovechar las oportunidades del Nearshoring entre países asiáticos y México al promover el conocimiento especializado, facilitar las relaciones comerciales, mejorar la comprensión cultural y hacer que todo el proceso sea más fácil y sencillo.