

# ETIQUETA *Viajera*

# ARABIA SAUDITA



Hacer negocios en Arabia Saudita no es negociar rápido, es entender profundamente el entorno humano, cultural y religioso en el que ocurre cada interacción. Aquí, la relación personal pesa más que el contrato, la jerarquía más que la eficiencia y el respeto más que cualquier argumento técnico. Este Manual de Carreño corporativo reúne reglas esenciales muchas invisibles para el visitante que determinan si una reunión avanza, si una relación se fortalece o si un acuerdo se enfría sin explicación aparente.



## 1. Primero la persona, después el negocio

Entrar directo a cifras o propuestas es uno de los errores más comunes. En Arabia Saudita, la conversación inicial es personal: familia, salud, viajes. Este espacio no es informalidad, es el filtro de confianza. Si no se construye esta base, el negocio no progresa.

## 2. La jerarquía no se interpreta, se respeta

Las estructuras son claras. Identificar quién decide es esencial. Dirigirse a subordinados ignorando al líder puede interpretarse como falta de respeto. Las decisiones no son colectivas visibles, son jerárquicas.

## 3. El saludo revela tu carácter

El apretón de manos es suave, prolongado y pausado. Retirar la mano rápido transmite incomodidad. En muchos casos, el saludo se convierte en un primer juicio sobre tu paciencia y disposición.



## 4. Trato con mujeres: precisión absoluta

Nunca inicies contacto físico. Si una mujer extiende la mano, respondes; si no, mantienes saludo verbal. La interacción debe ser estrictamente profesional, sin confianza adelantada.



## 5. Comunicación: lo que no dicen es lo importante

La negativa rara vez es directa. Un "inshallah" o "veremos" puede significar rechazo. Presionar decisiones es un error grave. La interpretación del lenguaje no verbal es clave.



## 6. El tiempo no es lineal

Las reuniones pueden retrasarse o cambiar. Mostrar prisa o incomodidad debilita tu posición. Aquí, el control del tiempo es poder.



## 7. Vestimenta: lenguaje silencioso de respeto

Traje oscuro, sobrio, perfectamente cuidado. Nada llamativo. Para mujeres: elegancia conservadora. En este entorno, la imagen es parte del mensaje profesional.



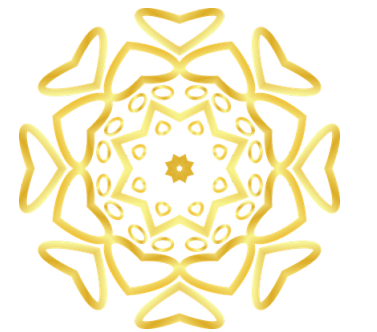
## 8. Hospitalidad: nunca la rechaces

El café árabe (gahwa) y los dátiles no son cortesía, son protocolo. Rechazarlos sin justificación rompe la armonía inicial.



## 9. Regalos: discreción estratégica

Pequeños, elegantes y culturalmente neutros. Nunca alcohol ni productos prohibidos. Se entregan con la mano derecha o ambas.



## 10. El error definitivo: dañar el honor

Jamás confrontes, jamás expongas errores en público. El honor es central. Una sola falta puede cerrar una relación para siempre.

*En Arabia Saudita, los negocios no se ganan con argumentos, se construyen con comportamiento. Quien entiende esto no acelera... avanza con solidez.*