

Diferencias entre españoles y mexicanos en las relaciones de negocios

Lea el texto y diga si las siguientes afirmaciones son verdaderas o falsas.

Con respecto a España y a los países de habla hispana, el idioma y la cultura comunes son una excelente base para entenderse en el mundo de los negocios en México, si bien no hay que olvidar que existen diferencias.

Las formas de hablar y entonaciones de los españoles pueden parecer incluso rudas con respecto al tono y palabras utilizadas por los mexicanos, más suaves, por lo general, en la expresión.



Los dos aspectos que más diferencian a españoles y mexicanos son el concepto del tiempo y el

lenguaje indirecto de los mexicanos a la hora de negociar. Optan por decir las cosas con rodeos que suavizan el mensaje. Por ejemplo, dirían: «No es que no estemos deseando llegar a un acuerdo con ustedes, lo que ocurre es que nos agradecería platicar más sobre ese tema antes de...».

Un español que no haya sido advertido de estas diferencias no podrá desarrollar eficazmente sus actividades comerciales en México o con mexicanos, ya que será más propenso a los malentendidos y a las malas interpretaciones. En el día a día de la jornada laboral, tanto españoles como mexicanos actúan de una forma muy cercana y cordial con los compañeros.

Las relaciones de negocios

Lea el siguiente texto y complete las frases según la inf

Los argentinos tienen una verdadera cultura empresarial. Los agitados ciclos económicos que ha experimentado el país a lo largo del tiempo han propiciado una visión de los negocios a corto y medio plazo. De ahí que el pensamiento general sea de realizar inversiones de forma inmediata.

Los argentinos son, por lo general, muy simpáticos y les gusta que la gente se sienta bien en su país. No hay que dudar a la hora de hacer algún cumplido sobre el vino, la carne, etc. Normalmente, con ellos es fácil crear vínculos fuertes y duraderos. La cortesía es muy importante cuando se establecen relaciones comerciales. Es recomendable comenzar una conversación con un tema diferente al de los negocios. A la hora de negociar, hay que ser pacientes porque las negociaciones pueden durar y las decisiones pueden hacerse esperar. Hay que evitar toda confrontación o táctica de presión, pero no dudar en debatir y defender el punto de vista propio. Un contrato por escrito formalizará de forma concreta el acuerdo concluyente.