



INSTITUTO ARGENTINO DE NEGOCIACIÓN, CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE

Larrea 1051 Piso 1º "C" (1117) Buenos Aires – Argentina 4825-4699/4910 E - Mail: info@ianca.com.ar
 Sitio Web: ianca.com.ar

Relevamiento de Características Culturales Internacionales

Cultura relevada	Persona relevada
País Zona Región Secta	Nombre y Apellido: Nacionalidad: Sexo: Función/cargo: Título:
Idioma oficial	Religión principal
Características de cultura	Geografía
Cantidad de personas: Participación de la mujer en negocios: Sistema educativo: Deportes populares: Artes: Raza predominante:	Mapa: Enseñas patrias: Aglomerados urbanos: Industrias Agricultura y ganadería: Sistema de gobierno: Limita con: Clima:
Representaciones en Argentina	Cámaras en Argentina
Embajada: Dirección, teléfonos, fax, E-Mail: Consulado: Dirección, teléfonos, fax, E-Mail:	Denominación: Dirección, teléfonos, fax, E-Mail: Denominación: Dirección, teléfonos, fax, E-Mail:
Convenios comerciales	Convenios Normativos
GATT Grupo regional (MERCOSUR): Acuerdos con Argentina: Acuerdos con MERCOSUR: Otros grupos regionales:	Leyes Aplicación de fallos y laudos: Abogados por habitante: Litigiosidad:
ISO	Calidad de productos
Aplican comercialmente: Auditan estrictamente: Encadenan comercialmente:	Calificación:
Aspectos característicos	
1	¿Comercialmente ponen su atención en el negocio propiamente dicho o en las personas?
2	¿Les interesan las personas por su confiabilidad, honorabilidad, amistad sincera?
3	¿Antes de cerrar trato quieren conocer a las personas tal como son?
4	¿Cómo usan su tiempo? ¿Se obsesionan por él? ¿Quieren ser rápidos y ágiles? ¿Tienen tiempo para analizar sin apuro aparente? ¿Necesitan plazo para poder decidir o convencerse? ¿Cómo actúan si se llega tarde a una cita?



INSTITUTO ARGENTINO DE NEGOCIACIÓN, CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE

Larrea 1051 Piso 1º "C" (1117) Buenos Aires – Argentina 4825-4699/4910 E - Mail: info@ianca.com.ar
 Sitio Web: ianca.com.ar

Relevamiento de Características Culturales Internacionales

5	¿Que se entiende un tiempo razonable para demorarse ante una cita?	
6	¿Demoran sus entregas?	
7	¿Una vez en una reunión están apurados para concluirla?	
8	Como se saludan: ¿Los hombres entre sí? ¿Las mujeres entre sí? ¿Los hombres con las mujeres? ¿El saludo muestra algún grado de amistad, familiaridad o relación?	
9	¿Usan de la meditación?	
10	¿Qué costumbres deben destacarse?	
11	Vestimenta masculina típica	
12	Vestimenta femenina típica	
13	¿Los asesores suelen tener un rol profesional?	
14	¿Qué tipo de profesionales asisten o asesoran? Abogados, contadores, ingenieros, técnicos, etcétera	
15	¿Negocian solos o en equipo?	
16	¿Los equipos son numerosos? ¿Qué dimensión?	
17	¿Quiénes participan en esos equipos?	
18	¿La comunicación verbal es directa?	
19	¿La comunicación y el trato es muy ceremonial? ¿Se llaman por el nombre o por apellido?	
20	¿Cuáles son las ceremonias para dialogar, comer, mantener trato social?	
21	¿Participan los familiares de las reuniones sociales?	
22	¿Las comunicaciones son indirectas?	
23	¿Tienen apertura hacia otras culturas?	
24	¿Cómo se adaptan a otras culturas?	
25	¿Son serviciales?	
26	¿Brindan sus casas habitación?	
27	¿Son comunicativos?	
28	¿Qué medios de comunicación emplean para informarse?	
29	¿Qué hábitos alimentarios poseen? Horarios Abundancia Comparte sus alimentos Cuál e s u dieta típica	
30	¿Qué hábitos sexuales poseen?	
31	¿Qué pautas morales los definen?	
32	¿Cómo son sus relaciones sociales y/o comerciales?	
33	¿Mezclan lo social con lo comercial?	
34	Hábitos de vestimenta	
35	¿Qué formas comerciales adoptan?	
36	¿Cuáles son sus principales valores culturales?	
37	¿Respetan sus antepasados?	
39	¿Toman en cuenta a sus mayores?	
40	¿Qué valor tiene la palabra empeñada?	



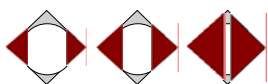
INSTITUTO ARGENTINO DE NEGOCIACIÓN, CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE

Larrea 1051 Piso 1º "C" (1117) Buenos Aires – Argentina 4825-4699/4910 E - Mail: info@ianca.com.ar

Sitio Web: ianca.com.ar

Relevamiento de Características Culturales Internacionales

41	¿Qué valor tiene la moral?	
42	¿Respetan los principios éticos?	
43	¿Se apegan a su cultura?	
44	¿Suelen documentar sus transacciones?	
45	¿Cumplen con sus compromisos?	
46	¿Dicen NO directamente, o tienen otras maneras de hacerlo?	
47	¿Cómo dan señales de aceptación?	
48	¿Cuál es su proxemia?: íntima social comercial	
49	¿Cuál es su código gestual? Faz Cuerpo Distribución ambiental.	
50	¿Existe diferencia de vestimenta por rango social o jerárquico?	
51	¿El regateo es parte de un juego amistoso o es eminentemente competitivo?	
52	¿Son competitivos o colaborativos?	
53	Distribución física y decoración de lugares de trabajo y viviendas.	
54	¿Existe alguna forma de racismo o xenofobia?	
55	¿El culto religioso es predominante?	
56	Tratamiento a la mujer	
57	¿Brindan información confiable?	
58	¿Suministran o intercambian datos fácilmente?	
59	¿Tienen información racional?	
60	¿Verifican la información suministrada?	
61	¿Cuáles son sus fuentes de información?	
62	¿Están predispuestos a tecnificarse?	
63	¿Consumen alguna forma de alucinógenos o similares en forma normal?	
64	¿Cuales son los medios de entretenimiento más populares? Deportes Cine Teatro Reuniones sociales Juegos de salón	
65	¿Les atraen los juegos de azar?	
66	¿Qué mecanismos de reciprocidad se tienen culturalmente y entre países?	
67	¿Qué es lo que considera tener éxito en esa cultura?	
68	¿Se le da mucho énfasis al mantener la relación?	
69	Sistema político	
70	Sistema económico	
71	¿Que es una jornada de trabajo normal?: horario de trabajo: siesta:	



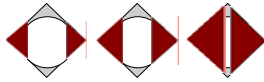
INSTITUTO ARGENTINO DE NEGOCIACIÓN, CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE

Larrea 1051 Piso 1º "C" (1117) Buenos Aires – Argentina 4825-4699/4910 E - Mail: info@ianca.com.ar

Sitio Web: ianca.com.ar

Relevamiento de Características Culturales Internacionales

	horario de cena: desayuno fuerte o liviano: horario de almuerzo: horario de cena: hacen un alto vespertino: contenido de cada comida: días laborables: A que hora se duermen normalmente:	
72	Ritmo de trabajo	
73	Sistema de feriados	
74	Lugares donde celebran las reuniones	
75	¿Se tratan negocios en las comidas o en otro tipo de reuniones sociales?	
76	¿Cómo se transportan?: taxi medios colectivos auto propio	
77	¿Cómo es la hotelería?	
78	¿Los lugares de reunión son neutrales?	
79	Pueden recibir atenciones. ¿Tienen límites las mismas?	
80	¿Qué hacen cuando detectan información falsa?	
81	¿Cómo toman el acoso sexual?	
82	¿Usan los bienes de las empresas para las que trabajan para uso personal?	
83	¿Existe discriminación? por: raza sexo religión edad incapacidad	
84	Sistema de impuestos: personales al trabajo propiedades rentas o ganancias	
85	Marcas y patentes: uso regalías compromisos	
87	¿Qué legislación tiene preeminencia en caso de conflicto?	
88	¿Hay boicot o embargos posibles?	
89	¿Cómo tratan la información confidencial?: compromiso de secreto reserva chantaje	
90	¿Cómo funciona la bolsa de valores?	
91	¿Cómo aseguran o controlan la calidad?	
92	¿Usan de asesores externos?: Abogados Auditores Consultores en Administración	



INSTITUTO ARGENTINO DE NEGOCIACIÓN, CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE

Larrea 1051 Piso 1º "C" (1117) Buenos Aires – Argentina 4825-4699/4910 E - Mail: info@ianca.com.ar
Sitio Web: ianca.com.ar

Relevamiento de Características Culturales Internacionales

92	¿Cómo documentan sus contratos?: Escritura pública Contrato Homologación oficial	
93	Empresas multinacionales que tienen sede en ese país	
94	Antecedentes profesionales de los que son interlocutores	
95	Tratamiento de la edad como: Autoridad Obsolescencia	
97	¿Están familiarizados con lo electrónico?	
98	¿Tienen códigos de ética?	
99I	¿Cuál es la idiosincrasia?	
100	¿Existen grupos étnicos?	
101	¿Existen castas?	
102	Razones costumbristas o religiosas de la vestimenta	
103	¿Cómo toman decisiones?	
104	Orgullo por la industria de su País	
105	¿Cómo pagan sus impuestos?	
106	¿Cómo se sancionan a los incumplidores?	
107	¿Tiene estabilidad la moneda?	
108	¿Cómo ajustan por inflación?	
109	¿Quiénes toman las decisiones?	
110	¿Formas en que administran los conflictos comerciales? Negociación, Mediación, Arbitraje, Justicia, Otros	
111	¿Están adheridos a sistemas internacionales para ejecutar sentencias judiciales o laudos arbitrales?	

Fecha de relevamiento:

Equipo de relevamiento:

Fuentes consultadas adicionalmente (bibliografía, documentos, etcétera)

Instituciones (Embajada, Empresas, Asociaciones o Cámaras culturales, sociales o comerciales, etcétera)

Cargos contactados:

Nombres de personas contactadas a las que debe de enviársele agradecimiento:

Dirección física:

Correo Electrónico: