



Universidad Tecnológica de Bolívar

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR

ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN – 2476

Informe: Culturas de Negociación

Cultura Inglesa

Bley E. Vásquez

Valentina D. Del Rio

María I. Grau

Alexa Cardona

Ana K. Hernández

Revisado Por

Juan Francisco Silva

14 de octubre de 2024

Introduccion

La cultura inglesa es un fascinante crisol de historia, tradición y modernidad, que ha ejercido una influencia profunda y duradera en el mundo. Desde su rica herencia literaria, con autores emblemáticos como William Shakespeare y Jane Austen, hasta sus icónicos símbolos como la familia real, el té de la tarde y los pubs, la cultura inglesa ha logrado un delicado equilibrio entre conservar sus raíces históricas y abrazar la innovación. Londres, su capital, es un claro reflejo de esta dualidad, siendo un centro cosmopolita que combina arte, moda y tecnología, al tiempo que preserva monumentos históricos como el Big Ben y la Torre de Londres. Además, la cultura inglesa ha sido un pilar del pensamiento político y filosófico global, con figuras como John Locke y Adam Smith, cuyas ideas han moldeado el liberalismo y el capitalismo moderno. Así, explorar la cultura inglesa es sumergirse en una rica narrativa de influencias locales y globales, donde la tradición y el cambio coexisten armoniosamente.

Datos Generales

La cultura inglesa es una de las más influyentes del mundo, con una rica historia marcada por su monarquía y el legado del Imperio Británico. La familia real sigue siendo un símbolo importante, y su papel en la Revolución Industrial y la expansión del idioma inglés ha dejado una huella global. El inglés ha sido vehículo de una vasta producción literaria, destacando autores como Shakespeare y Jane Austen, y ha impulsado la música con bandas icónicas como The Beatles.

Costumbres como el té de la tarde y festividades como Guy Fawkes Night son parte de la iden-

tividad cultural, mientras que el deporte, especialmente el fútbol, tiene gran relevancia. La religión oficial es la Iglesia Anglicana, pero el país es notablemente diverso. La gastronomía refleja esta diversidad, combinando platos tradicionales como el fish and chips con influencias internacionales.

En educación y ciencia, Inglaterra es un referente global, con universidades como Oxford y Cambridge, y científicos como Newton y Darwin que han dejado un legado duradero. Inglaterra combina una sólida tradición democrática con una sociedad que valora tanto la tradición como la innovación.

Fechas festivas

En Inglaterra estas fechas se conocen como bank holidays, se conocen así debido a que inicialmente eran los días en los que los bancos no abrían al público. Este sigue siendo uno de los países con menos festivos oficiales en el año (ocho en total), lo que hace que los británicos los esperen con gran expectativa

- 1 de enero: Año Nuevo (New Year's day)
- 17 de marzo: Día de San Patricio (Saint Patrick's Day)
- 1 de abril: Día de los santos inocentes (April Fool's day)
- Marzo- Abril: Viernes Santo (Good Friday, el viernes anterior al domingo de pascua)
- 23 de abril: Día de San Jorge (St. George's Day)
- Abril- Mayo: Lunes de Pascua (Easter Monday, el siguiente al domingo de pascua)

- Mayo (primera semana): Fiestas de principios de Mayo (Early May Bank Holiday)
- Finales de mayo / principios de junio: Fiesta de primavera (Spring Bank Holiday)
- 12 de julio: Batalla de Boyne (día de la Orden de Orange)
- Primer lunes de agosto: (Bank Holiday de verano)
- Finales de agosto: Fiesta de Verano (Summer Bank Holiday)
- 31 de octubre: Víspera de todos los Santos (o Halloween)
- 5 de noviembre: Noche de Guy Fawkes
- 24 de diciembre: Nochebuena
- 25 de diciembre: Día de Navidad (Christmas Day)
- 26 de diciembre: Boxing Day (Día después de Navidad)
- 31 de diciembre: Nochevieja

Cultura Y Estilo De La Negociación Inglesa

El estilo de negociación británico, conocido como “British negotiating style,” se caracteriza por la diplomacia, formalidad, comunicación directa y un fuerte respeto por las normas y procedimientos. Los empresarios británicos son leales y transparentes en sus transacciones, y se aseguran de la calidad de los productos que ofrecen, generando confianza con sus socios comerciales.

Características del Empresario Británico

- Seriedad: Mantiene un enfoque serio en las negociaciones.
- Franqueza: Responde de manera directa si está interesado en el producto.
- Transparencia: Proporciona información oportuna sobre los pagos a sus proveedores.
- Certificaciones: Valora que las empresas con las que desea colaborar cuenten con certificaciones, como el análisis y control de riesgos críticos (HACCP) y buenas prácticas agrícolas (BPA).
- Eurepgap: Exige esta certificación, que garantiza la trazabilidad del producto y la identificación de riesgos en la seguridad alimentaria.

Negocios en Inglaterra

El Reino Unido es un país multilingüe y multiétnico, con marcadas diferencias culturales entre Londres y otras regiones. Comprender estas variaciones es crucial para el éxito en los negocios. El Reino Unido abarca un área de 243,610 km² y tiene una población de 65.64 millones (2016), compuesto por Inglaterra, Escocia, Gales e Irlanda del Norte. Londres, la capital de Inglaterra, es la ciudad más influyente en finanzas, política y cultura.

Personalidad del Reino Unido

Cada país del Reino Unido es percibido como una entidad única, y sus habitantes se sienten orgullosos de su identidad. Esto se refleja en un espíritu competitivo, especialmente en eventos

deportivos como el torneo de rugby de las Seis Naciones. Es importante no referirse a los británicos como ingleses.^a menos que se esté seguro de su procedencia, ya que puede resultar ofensivo.

Los británicos suelen considerarse educados, con buenos modales y una gran conciencia de las diferencias de clase. A veces pueden parecer fríos o distantes, y su humor, que tiende a ser seco y sutil, puede ser difícil de captar al principio. Existen ciertos rasgos comunes que identifican a las personas de reino unido, los cuales son:

- Cortesía y buenos modales
- Reservados y moderados
- Consciencia de clase
- Individualismo
- Diplomacia y discreción
- Multiculturalidad y diversidad

Cultura De Negocio En Reino Unido: Consideraciones

A pesar de las similitudes con otros países de habla inglesa, la cultura y el estilo empresarial del Reino unido. Demanda una atención especial. Los aspectos más importantes para tener en cuenta son:

Puntualidad

La puntualidad es un valor clave para los británicos, esta, no solo es una costumbre, si no una muestra de respeto hacia la persona con la que se está llegando a un acuerdo. Llegar a tiempo ayuda crear relaciones profesionales más fuerte y evidencia seriedad y compromiso.

Código de Vestimenta

El protocolo de vestimenta en el mundo empresarial británico destaca la importancia de proyectar una imagen profesional y pulcra. Aunque los hombres suelen llevar traje y corbata, y las mujeres optan por una vestimenta más formal, es esencial, adaptarse a las normas específicas de cada industria y empresa.

Etiqueta de Negocios

La etiqueta de negocios en Reino Unido se caracteriza por la formalidad y la cortesía. Es importante mantener un tono adecuado para todas las interacciones comerciales. Aunque las reuniones extensas con bebidas se han vuelto menos comunes, el respeto y un comportamiento decente, siguen siendo claves para las relaciones empresariales exitosas.

Lenguaje Corporal

El lenguaje corporal de los británicos usualmente suele ser, reservado y moderado, en el ámbito empresarial, es mejor evitar el contacto visual excesivo y los gestos demasiado expresivos, ya que, son considerados inapropiados.

Presentaciones

En el Reino Unido, es común usar el primer nombre desde el principio, aunque al conocer a personas mayores, es mejor comenzar con un saludo formal usando su apellido y título, esperando que inviten a usar otro trato. Los títulos académicos rara vez se utilizan, ya que usarlos podría parecer arrogante.

Importancia de las Tarjetas de Visita

En la cultura empresarial británica, las tarjetas de visita tienen un papel importante para facilitar conexiones profesionales. Es habitual llevar un buen suministro de tarjetas y entregarlas en reuniones de negocios, ya que es considerado un aspecto esencial de las interacciones comerciales. Estas tarjetas no solo proporcionan los datos de contacto, sino que también actúan como una forma tangible de reforzar y recordar las conexiones clave hechas durante los encuentros profesionales.

Innovación

Inglaterra ha sido históricamente un líder en innovación, desde la Revolución Industrial hasta el auge de la tecnología moderna. Hoy en día, el país sigue siendo un centro global de investigación y desarrollo, con énfasis en áreas como las finanzas, la biotecnología, la inteligencia artificial y la tecnología verde. Algunos aspectos clave de la innovación en Inglaterra son:

Centros Tecnológicos y Startups

Londres es uno de los principales hubs tecnológicos de Europa, con una próspera escena de startups y un fuerte ecosistema de financiamiento de riesgo. Las empresas tecnológicas, especialmente en el sector fintech, han crecido exponencialmente en las últimas décadas.

Investigación y Desarrollo (I+D)

El gobierno británico invierte considerablemente en I+D, con políticas de apoyo a las empresas innovadoras y un enfoque en sectores estratégicos como la inteligencia artificial y la ciberseguridad. Universidades de renombre como Oxford, Cambridge y el Imperial College de Londres son líderes en investigación científica.

Innovación Verde

Inglaterra ha puesto un fuerte énfasis en la innovación relacionada con la sostenibilidad y las tecnologías limpias. La transición hacia una economía baja en carbono es una prioridad, y el país es líder en energía eólica marina y tecnología de vehículos eléctricos.

Cultura Empresarial

La cultura empresarial en Inglaterra promueve la mejora continua y la adaptabilidad al cambio. Se fomenta la experimentación controlada y el aprendizaje de los errores, lo que impulsa a las empresas a seguir innovando y manteniéndose competitivas en un mercado global.

Tiempo de Negociación

Las negociaciones en Inglaterra suelen ser detalladas y pueden alargarse debido al enfoque meticuloso que los ingleses adoptan al analizar cada aspecto del acuerdo. Sin embargo, la duración varía dependiendo del tipo de negociación:

Negociaciones Empresariales

Este tipo de negociaciones puede extenderse durante varios meses, ya que los ingleses prefieren revisar cada detalle y evitar cualquier ambigüedad. La paciencia es fundamental, y no se espera que las decisiones se tomen apresuradamente.

Contratos

En las negociaciones contractuales, se presta una atención meticulosa a los términos del acuerdo. Esto puede alargar el proceso, pero asegura que ambas partes estén completamente alineadas antes de proceder.

Compras

Las negociaciones de compras pueden ser más ágiles, pero siempre se hace hincapié en la precisión y claridad de los términos. Es común que los compradores ingleses realicen investigaciones exhaustivas antes de comprometerse con un proveedor.

Negociaciones Cotidianas

En las interacciones cotidianas, como fijar plazos o ajustar términos menores, las negociaciones suelen ser breves y directas, aunque el tono sigue siendo educado y respetuoso.

Lugar y Hora de Negociación

Horarios Adecuados

En Inglaterra, el horario común en el que se tratan las negociaciones es a partir de la media mañana (11:00 am), ya que no es muy común pactar reuniones durante el desayuno. Así mismo, la jornada laboral de los ingleses termina entre las 16:00 o 17:00 horas. No se acostumbra a concertar citas fuera de este horario ya que trabajar horas extras se percibe como una falta de organización. Además, se excluyen los fines de semana y las vacaciones.

Por norma general, los británicos son personas que agendan citas con mucha anticipación, siempre tomando en cuenta los criterios anteriores y, una vez que se concierte dicha cita, no es necesaria hacer una confirmación.

Para casos de retrasos, Reino Unido es por excelencia el país de la puntualidad, siempre estarán a tiempo, por ello así su retraso sea de unos cinco minutos, llame para hacer saber de su dilación.

Lugares Adecuados

Es posible que el lugar de la negociación escogido incluya desarrollarla durante una comida: los almuerzos de negocios tienen lugar en Pubs (bares o restaurantes lujosos).

En ocasiones, pueda que lo inviten a casas particulares, a pesar de que esto no es muy común ya que los ingleses valoran mucho la intimidad familiar. De ser el caso, tenga en cuenta que los ingleses son muy golosos, por lo que es bien visto llevar bombones o alguna bebida alcohólica (vino de calidad).

Idioma y Marketing

El inglés es el idioma que más se habla en el país y es el que impera en la esfera de los negocios, pero dependiendo de la región en la que te encuentres existen variantes del idioma como el gaélico o el irlandés.

Debido a la gran diversidad de idiomas, los ingleses suelen tratar el idioma oficial con el que se comunicarán en la negociación de forma anticipada. Si ambas partes manejan distintos idiomas, es común que se recurra al uso del inglés.

Estrategias de Marketing en la Negociación

- Investigación Previa: Conocer a fondo la empresa y el mercado británico es esencial. Esto incluye entender las tendencias del mercado, la competencia y las necesidades específicas del cliente.
- Comunicación Clara: Utilizar un lenguaje claro y directo, pero siempre con cortesía. Frases como “What I propose is. . .” (Lo que propongo es. . .) pueden ser muy efectivas.
- Presentación de Propuestas: Al presentar una propuesta, es útil ser detallado y proporcionar

datos concretos que respalden tus argumentos. Esto demuestra profesionalismo y preparación.

- **Negociación de Condiciones:** Estar preparado para negociar términos y condiciones. ¿Preguntas como “Is there any flexibility in your offer?” (¿Hay alguna flexibilidad en tu oferta?) pueden abrir la puerta a ajustes beneficiosos.
- **Cierre del Trato:** Resumir y confirmar los acuerdos es fundamental. Frases como “Let’s confirm the details to ensure we’re on the same page” (Confirmemos los detalles para asegurarnos de que estamos en la misma línea) ayudan a evitar malentendidos.

Vocabulario Clave

- **Iniciar la negociación:** “I’m looking forward to discussing our potential collaboration” (Estoy deseando discutir nuestra posible colaboración).
 - **Hacer una propuesta:** “I’d like to suggest that...” (Me gustaría sugerir que...). Rechazar una propuesta: “I’m not sure that will work for us” (No estoy seguro de que eso funcione para nosotros).
 - **Comprometerse:** “We could agree to that if...” (Podríamos estar de acuerdo con eso si...).
- Estrategias de Lenguaje y Marketing Combinadas en la Negociación
- Storytelling: El uso del storytelling, una técnica del marketing también es muy eficaz en las negociaciones en inglés. Al contar una historia sobre cómo un producto o servicio ha beneficiado a otros, se crea una narrativa persuasiva y emocionalmente atractiva para el interlocutor.

- **Análisis Competitivo:** En marketing, el análisis de la competencia es vital, y este conocimiento se puede utilizar en la negociación para destacar las ventajas competitivas de la oferta. Frases como: “Compared to our competitors, we provide. . . at a lower cost” son comunes.
- **Propuestas de Valor:** En marketing, las propuestas de valor son fundamentales y estas se deben reflejar claramente en la negociación. En lugar de solo discutir el precio, se habla del valor agregado que ofrece tu producto o servicio.

Comunicación y Tecnología.

La cultura inglesa se caracteriza por una comunicación formal y precisa, tanto verbal como escrita. En el ámbito profesional, se valora el respeto y la diplomacia, manteniendo un tono educado en correos electrónicos y reuniones. Este estilo también se refleja en las tecnologías de comunicación, donde la claridad y el respeto son fundamentales. Las plataformas digitales, como Microsoft Teams y Slack, son comunes en el entorno laboral, facilitando la colaboración sin perder la formalidad característica de la cultura británica.

La privacidad y la ética son pilares clave en el uso de la tecnología en el Reino Unido. La normativa de protección de datos, como el GDPR, es estrictamente aplicada, reflejando la fuerte preocupación por la seguridad de los datos personales. El Reino Unido es conocido por equilibrar la tradición y la innovación, siendo líder en áreas como inteligencia artificial y fintech. Londres es un centro global para startups tecnológicas, respaldado por políticas que fomentan el crecimiento empresarial y la investigación.

En cuanto al uso de redes sociales, los británicos mantienen un enfoque más reservado y profe-

sional en comparación con otras culturas. Aunque se utilizan plataformas populares como LinkedIn y Twitter, el tono se mantiene moderado y diplomático. Además, el gobierno británico ha impulsado iniciativas para reducir la brecha digital, asegurando que la tecnología sea accesible para todos, independientemente de su nivel socioeconómico.

Trato y Negociador

El estilo de trato y negociación inglés suele ser formal, discreto y educado. Aquí algunos aspectos clave:

En el Reino Unido se prefiere tratar con ejecutivos senior; se asume que la edad significa autoridad y un comportamiento más formal y reservado en las relaciones. El trato es bastante frío, distante y muy profesional. No está bien visto utilizar argumentos emocionales ni gesticular en exceso.

Los ejecutivos ingleses no se caracterizan por preparar las reuniones con mucho detalle. No es necesario establecer una agenda de temas a tratar. Normalmente están más interesados en los resultados a corto plazo que en las relaciones a largo plazo.

Aunque formales, los británicos suelen tener un agudo sentido del humor, que puede surgir incluso en negociaciones serias. Esto no significa que no estén tomando la situación en serio, sino que el humor es una herramienta para relajar el ambiente.

Las reuniones de negocios comienzan y terminan con una breve charla informal (small talk). Hay que hablar de temas banales: el viaje, el tiempo, el tráfico, etc. No se deben hacer preguntas personales, ni siquiera del tipo de: “¿De dónde es Usted?”.

Los ingleses suelen hacer pocos gestos y no opinar acerca de las ofertas que se les presentan, es más común realizar simples comentarios indirectos o insinuaciones. Las tácticas agresivas no son muy bien vistas por ellos.

En las decisiones, suelen guiarse por normas establecidas o por precedentes similares, más que por sentimientos o ideas personales. Una vez que han tomado la decisión de hacer el negocio, el trato pasa a ser muy directo y franco. No tienen problemas en decir claramente lo que piensan. Cuando el negocio se formaliza en un contrato insistirán en someterlo a la legislación británica. Lo mejor es mantener una reunión previa (preliminary discussions) de las dos partes con sus abogados respectivos.

En el Reino Unido prácticamente no existe ningún tipo de contacto físico en público (besos, palmadas, abrazos). Además, se mantiene una amplia distancia física con la persona con la que se habla. Generalmente, los británicos no miran directamente a la persona a la que se dirigen y hacen muy pocos gestos cuando hablan.

Se llama a la gente por el apellido precedido por los títulos de Mr. o Ms. (pronunciado Mes). El título de Mrs. (pronunciado Missis) sólo se utiliza para presentar a mujeres casadas. Los títulos de Sir y Madam sólo se usan con personas acreditadas a ellos (estamentos militares, nobleza, etc.).

Imagen y Códigos de Etiqueta

En cuanto a la imagen y códigos de etiqueta, debemos tener en cuenta ciertas consideraciones al tratarse de negociaciones con el Reino Unido.

Forma de Vestir

Es importante vestir bien. Los ingleses aprecian la ropa de buena calidad, aunque no necesariamente nueva; evite las corbatas de rayas y escudos ya que podrían parecer una imitación de sus corbatas regimentales o universitarias. Llevan zapatos de cordones y camisas sin bolsillos –si los tienen, los dejan vacíos—. En el Reino Unido es importante vestir bien, sobre todo en Londres.

Los ingleses, además, odian el color marrón. De hecho, por poner un ejemplo, en los años 80, si vestías zapatos marrones en el “parquet” te abucheaban.

Normas de Protocolo

Un apretón de manos ligero y breve es la forma de saludo más usual. Las mujeres no siempre estrechan la mano. Es mejor esperar a que sean ellas las que la extiendan. Los ingleses están continuamente pidiendo disculpas, incluso por pequeñas inconveniencias. Es aconsejable hacer lo mismo.

En el trato son muy formales y educados (british manners), especialmente con las mujeres: les abren las puertas para que pasen, se levantan cuando entran en una habitación y les acercan la silla en los restaurantes.

En la conversación no es adecuado hablar de la familia real (nunca se debe criticar su estatus, riqueza o papel en la sociedad) ni del problema de Irlanda del Norte. Tampoco es bueno establecer comparaciones con Estados Unidos. Les gusta hablar de su historia (están muy orgullosos del Imperio Británico), de animales (sobre todo de perros) y de deportes (fútbol, rugby y atletismo).

El tiempo climatológico es una conversación obligada. En las reuniones se suele ofrecer café

o té. No es necesario aceptarlo: el Reino Unido es uno de los pocos países en el mundo en el que declinar una invitación a tomar algo no está mal visto.

Muchas de los almuerzos de negocios tienen lugar en pubs, en los que se sirve comida típicamente inglesa, bastante más ligera que la de la Europa continental. En la mesa, los objetos tienen que pasarse siempre hacia la izquierda y no se considera correcto probar comida del plato de otra persona.

Personalidad del Negocio

La personalidad del negocio en la cultura inglesa se caracteriza por una combinación de formalidad, diplomacia, ética y un enfoque en relaciones comerciales a largo plazo. Las interacciones en el entorno laboral suelen ser formales y estructuradas, con gran valor por la puntualidad y el profesionalismo. En la comunicación, se evita el enfrentamiento directo, prefiriendo un estilo diplomático y sutil, lo que permite mantener una atmósfera respetuosa y evitar tensiones innecesarias.

Uno de los pilares clave es la ética en los negocios. La transparencia y la integridad son fundamentales, y las empresas británicas prefieren cumplir con las normativas y hacer promesas realistas. Las propuestas infladas o exageradas tienden a generar desconfianza, ya que la reputación es esencial para construir relaciones comerciales duraderas. Los británicos suelen adoptar una actitud cautelosa y calculada hacia la toma de decisiones, prefiriendo evitar riesgos innecesarios. Las decisiones importantes se toman tras un análisis cuidadoso de los datos, buscando la estabilidad y la previsibilidad. Esta cautela también se refleja en las relaciones de negocios, que se desarrollan

lentamente, basándose en la confianza y el respeto mutuo.

Aunque el ambiente de trabajo es formal, el humor tiene un lugar especial en las interacciones cotidianas. Los británicos emplean un humor sutil y seco para suavizar situaciones o generar camaradería, aunque siempre dentro de un marco de respeto. Finalmente, aunque las empresas inglesas no son extremadamente jerárquicas, sí respetan la estructura organizacional, involucrando a los niveles superiores en las decisiones estratégicas importantes.

En conjunto, los negocios en el Reino Unido se conducen con una combinación de respeto por las normas, diplomacia y un enfoque firme en la ética y la construcción de relaciones a largo plazo.

Detalle de la Conversación

Al momento de negociar con británicos, la conversación es importante. La comunicación con ellos en un entorno empresarial y la manera en la que se pactan encuentros destinados a la negociación refleja de forma oportuna su cultura de negocios.

Comunicación

Aunque los británicos pueden ser amables y educados, prefieren ir al punto de manera directa pero respetuosa. Aprecian la precisión y la brevedad en las comunicaciones empresariales.

En muchas ocasiones, se requiere que la solicitud se haga por escrito, detallando el propósito de la reunión, los temas a tratar y el tiempo estimado. Es importante establecer las fechas de las reuniones con anticipación, al menos una semana antes, para evitar inconvenientes. Los británicos no aprecian cambios repentinos de planes o retrasos.

Medios Para Pactar Reuniones

Email: Es el medio preferido para iniciar las conversaciones y confirmar reuniones. Ofrece claridad y un registro de lo acordado.

Llamadas Telefónicas: Aunque el correo electrónico es el medio preferido, también es posible que utilicen llamadas telefónicas, especialmente para cuestiones urgentes o de seguimiento.

Videoconferencias: Con el avance tecnológico, muchas empresas británicas están abiertas a realizar reuniones virtuales, lo cual también facilita la comunicación si las partes están en diferentes lugares.

A Quién Dirigirse

No es fácil conseguir una entrevista con empresas inglesas. Si no se tiene ningún contacto, es mejor dirigirse a la empresa, en general, más que a una persona o departamento en concreto.

Las empresas británicas sólo conceden entrevistas a empresas con las que realmente están interesadas en realizar negocios ya que el tiempo se valora mucho. Es posible que antes de conceder la entrevista soliciten catálogos de productos y listas de precios para analizar si realmente les interesa.

Datos Curiosos

- Los ingleses valoran mucho la puntualidad, llegar tarde a una reunión de negocios se percibe cómo una falta de respeto o un signo de desorganización.

- Las reuniones de negociaciones en Inglaterra tienden a ser bien estructuradas y organizadas, desviarse del tema o improvisar demasiado puede ser mal visto.
- El té es una parte fundamental de la vida diaria en Inglaterra, y las pausas para tomar te son comunes incluso en entornos de negocios, no es raro que se ofrezca una pausa para tomar té en reuniones largas.
- Prefieren un lenguaje corporal controlado y discreto, los gestos exagerados o demasiado entusiastas pueden interpretarse cómo falta de profesionalismo.

Referencias

- Inglaterra.Ws. (2022, junio). Días festivos en Inglaterra - Inglaterra.ws. <https://www.inglaterra.ws/dias-festivos-en-inglaterra/>
- (s.f.). <https://www.britishcouncil.co/blog/aprende-ingles/bank-holidays>
- Education, E. I. O. (2024, septiembre). Descubre el máster en economía bancaria. <https://www.euroinnova.com/business-management/articulos/cultura-de-negocios-en-reino-unido>
- (s.f.). <https://www.legiscomex.com/Documentos/empresariobritanico>
- de TMF Group, E. (2018, mayo). Consideraciones culturales al hacer negocios en el Reino Unido. <https://www.tmf-group.com/es-co/noticias-perspectivas/articulos/hacer-negocios-en/consideraciones-culturales-hacer-negocios-reino-unido/>
- Konversen, A. (2024, junio). La cultura inglesa y sus tradiciones — Academia KonVersen. <https://www.konversen.es/cultura-inglesa/>
- (s.f.). <https://clasingelts.com/cultura-inglesa-tradiciones>
- (s.f.). <https://inglaterraeytn.webnode.com.co/como-negociar-con-inglaterra/>
- Prezi, A. B. O. (s.f.). Inglaterra y su cultura de negocios. <https://prezi.com/1m73crzn213x/inglaterra-y-su-cultura-de-negocios/>