

## **Diálogo Simulación Intercultural: ALL SNACKS INC (USA) & SHANGHAI IMPORTS**

### **Inicio Formal**

John Smith (EE. UU., negociador principal):

Bienvenidos y gracias por recibirnos en su sede. Valoramos la oportunidad de expandir juntos nuestra línea de snacks en China. En nuestra organización, creemos que la colaboración se basa en el cumplimiento de objetivos y la excelencia en la ejecución.

Li Wei (China, negociador principal):

Gracias por visitarnos. Es un honor recibir a su equipo. Para nosotros, es esencial construir una relación sólida y de confianza antes de iniciar cualquier acuerdo. Esperamos que esta primera reunión sea el inicio de una colaboración a largo plazo.

### **Exposición del Contexto y Persuasión**

Emily Johnson (EE. UU., desarrollo de negocios):

Nuestro análisis de mercado muestra que la categoría de snacks con sabores innovadores está creciendo un 20% anual. Proponemos iniciar con una estrategia de distribución basada en experiencias exitosas en otras regiones y adaptar rápidamente según los resultados.

Chen Xia (China, ventas y marketing):

Interesante enfoque. Sin embargo, en China preferimos analizar primero casos locales y aprender de experiencias previas dentro de este mercado antes de aplicar teorías de otras regiones. Sugerimos realizar pruebas piloto en algunas ciudades y recopilar datos donde nuestros consumidores puedan dar feedback útil.

### **Liderazgo y Toma de Decisiones**

Michael Brown (EE. UU., asesor financiero):

Si les parece bien, podemos definir hoy mismo los principales responsables de cada parte y programar una fecha para lanzar el piloto en cuatro semanas.

Zhao Min (China, asesor financiero):

Agradecemos la propuesta. No obstante, necesitamos presentar este plan a nuestro comité directivo antes de avanzar. En nuestra empresa, las decisiones importantes se toman en conjunto, valorando el consenso del grupo directivo.

## **Confianza y Feedback**

John Smith:

Confiamos en avanzar rápido y medir resultados de inmediato. ¿Podríamos fijar un calendario tentativo, aunque sea provisional, para las acciones clave?

Li Wei:

Por supuesto, aunque en nuestra experiencia, es mejor dedicar tiempo a fortalecer la relación entre equipos al inicio para asegurar el éxito a largo plazo. Proponemos que nuestros equipos compartan una comida juntos después de la reunión, para conocernos más allá del entorno profesional.

Emily Johnson (sobre feedback):

Agradecemos sus comentarios y estamos dispuestos a ajustar el plan según lo que funcione mejor aquí.

Chen Xia:

Su propuesta tiene mucho mérito. Tal vez podríamos incorporar algunos elementos, pero la estrategia sería aún más exitosa si la adaptamos a los hábitos de nuestros consumidores. Estamos abiertos a colaborar y compartir nuestra experiencia en el mercado local.

## **Manejo del Tiempo y Cierre**

Michael Brown:

Valoramos la organización y la eficiencia. ¿Podemos establecer reuniones de seguimiento semanales para mantenernos en ritmo?

Zhao Min:

Nuestro enfoque es flexible. Podemos organizar juntas periódicas, pero debe haber espacio para ajustar tiempos según evolucionen las circunstancias.

John Smith:

Agradecemos su hospitalidad y la honestidad en sus planteamientos. Esperamos avanzar juntos, buscando el equilibrio entre la planificación eficiente y el respeto a sus procesos internos.

Li Wei:

Gracias a todos. Enviaremos nuestras observaciones finales tras consultar con nuestro comité. Esperamos verlos en la cena de esta noche para seguir fortaleciendo nuestra relación.

## **Dimensiones Culturales Reflejadas**

- Liderazgo igualitario (EE. UU.) vs. jerárquico (China): Los estadounidenses proponen acuerdos inmediatos y asignación de responsabilidades; los chinos consultan jerarquías internas.
- Confianza basada en tareas (EE. UU.) vs. relaciones personales (China): Los americanos priorizan resultados y calendarios; los chinos sugieren socialización previa.
- Feedback directo (EE. UU.) vs. matizado (China): Los americanos agradecen comentarios y proponen ajustes claros; los chinos dan sugerencias positivas y evitan críticas frontales.
- Persuasión aplicada (EE. UU.) vs. principios locales (China): EE. UU. argumenta con datos y experiencias externas; China prioriza adaptaciones locales antes que importar soluciones.
- Manejo del tiempo lineal (EE. UU.) vs. flexible (China): Los estadounidenses buscan fechas fijas y seguimiento semanal; los chinos prefieren ajustes conforme evoluciona la relación.

Este diálogo cubre la introducción, intercambio de propuestas, negociación, recomendaciones, manejo de diferencias y cierre formal, alineado con las dimensiones interculturales de Erin Meyer.