



KULTURA BIZNESU

ARGENTYNA

© PAIH S.A.

Niniejsza publikacja ma charakter informacyjny. Została opracowana na podstawie informacji uznanych za wiarygodne i nie stanowi wykładni ani opinii prawnej.

Wydawca: Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

Dodatkowe informacje: redakcja@trade.gov.pl

Warszawa, luty, 2026

Spis treści

Język, który buduje zaufanie – jak rozmawiać z argentyńskimi partnerami.....	3
Kalendarz pod kontrolą – jak planować spotkania z argentyńskimi partnerami .	4
Powitania, tytuły i zasady – czyli argentyńska etykieta w praktyce	4
Wygląd ma znaczenie – co mówi o Tobie Twój strój.....	5
Etykieta w sytuacjach towarzyskich i podczas wydarzeń biznesowych	5
Jak rozmawiać o interesach – styl negocjacji i prowadzenia dialogu	6
Upominek czy niezręczność? O prezentach w argentyńskim biznesie	6
Jak pisać do partnerów biznesowych – styl i zasady korespondencji	7
Jak nawiązywać kontakty biznesowe w Argentynie.....	7
Prezentacja, która robi wrażenie – co warto pokazać argentyńskim partnerom .	8

Kultura biznesu w Argentynie

Argentyna, jako jedno z największych i najbardziej rozwiniętych gospodarczo państw Ameryki Południowej, oferuje wiele możliwości dla firm zainteresowanych współpracą międzynarodową. Jednak skuteczne prowadzenie działalności w tym kraju wymaga nie tylko znajomości lokalnego rynku, ale również zrozumienia specyfiki argentyńskiej kultury biznesowej. Sposób budowania relacji, styl negocjacji, etykieta spotkań czy nawet forma komunikacji, wszystkie te elementy odgrywają kluczową rolę w nawiązywaniu i utrzymywaniu owocnych kontaktów z tamtejszymi partnerami. W Argentynie duży nacisk kładzie się na osobiste relacje, zaufanie oraz wzajemny szacunek, co może różnić się od standardów znanych w innych częściach świata.

Język, który buduje zaufanie – jak rozmawiać z argentyńskimi partnerami

Językiem urzędowym w Argentynie jest hiszpański, a obowiązującą walutą peso argentyńskie. W trakcie rozmów biznesowych należy pamiętać o ograniczeniu nadmiernej gestykulacji, gdyż zbyt ekspresywne ruchy mogą zostać odebrane negatywnie i wpłynąć niekorzystnie na relacje z partnerem.

Kalendarz pod kontrolą – jak planować spotkania z argentyńskimi partnerami

Planowanie spotkań z argentyńskimi partnerami wymaga odpowiedniego przygotowania i uwzględnienia lokalnych zwyczajów biznesowych. Decyzje w Argentynie są zazwyczaj podejmowane na najwyższym szczeblu, dlatego warto umawiać się na spotkania z odpowiednimi przedstawicielami z kilkutygodniowym wyprzedzeniem. Tradycyjny dzień pracy trwa od 9:00 do 18:00, jednak w jego trakcie przewidziana jest trzy- lub nawet czterogodzinna przerwa w środku dnia, co również należy wziąć pod uwagę podczas planowania. Kluczowym elementem budowania relacji biznesowych są spotkania twarzą w twarz, ponieważ inne formy kontaktu, takie jak rozmowy telefoniczne czy komunikacja mailowa, mogą być postrzegane jako zbyt nieformalne i niewystarczające. Ze względu na dość wysoki poziom biurokracji w Argentynie, warto również rozważyć skorzystanie z lokalnego wsparcia w postaci pośrednika, co może ułatwić organizację spotkań oraz sprawne przeprowadzenie formalności.

Powitania, tytuły i zasady – czyli argentyńska etykieta w praktyce

W formalnych sytuacjach przyjętym sposobem powitania jest prosty uścisk dłoni, połączony z utrzymaniem kontaktu wzrokowego, co podkreśla szacunek i zaangażowanie w rozmowę. Podczas spotkań goście są zazwyczaj witani i odprowadzani na wyznaczone dla nich miejsca, co stanowi element uprzejmości i gościnności. Choć w codziennych kontaktach Argentyńczycy rzadko używają oficjalnych zwrotów, w sytuacjach formalnych zaleca się stosowanie tytułów, takich jak "Doktor"

czy "Profesor", lub zwrotów grzecznościowych "Pan" i "Pani", aby okazać rozmówcom należyty szacunek.

Wygląd ma znaczenie – co mówi o Tobie Twój strój

Wygląd odgrywa istotną rolę w budowaniu wizerunku podczas spotkań biznesowych w Argentynie. Odpowiedni strój jest kluczowy, aby zrobić dobre pierwsze wrażenie. Styl ubioru w środowisku biznesowym jest raczej tradycyjny. Dla mężczyzn zalecane są ciemne garnitury i krawaty, natomiast kobiety powinny wybierać białe bluzki zestawione z ciemną spódnicą lub klasycznym kostiumem. Warto unikać zakładania strojów lub elementów garderoby nawiązujących do miejscowego folkloru, ponieważ może to zostać odebrane jako niestosowne w kontekście formalnych spotkań.

Etykieta w sytuacjach towarzyskich i podczas wydarzeń biznesowych

W Argentynie przyjęcia towarzyskie stanowią ważny element budowania relacji biznesowych i często są wykorzystywane jako okazja do zacieśnienia współpracy z potencjalnymi partnerami. Argentyńczycy cenią sobie bliskie, osobiste relacje, dlatego warto pamiętać o ich znaczeniu w kontekście rozwijania kontaktów zawodowych. Podobne zasady obowiązują podczas oficjalnych spotkań biznesowych, gdzie mimo bardziej formalnego charakteru należy dbać o zachowanie odpowiedniej powagi sytuacji i okazywać rozmówcom szacunek, co sprzyja budowaniu wzajemnego zaufania.

Jak rozmawiać o interesach – styl negocjacji i prowadzenia dialogu

W Argentynie rozmowy biznesowe tradycyjnie prowadzi się w języku hiszpańskim, dlatego znajomość podstaw tego języka lub obecność tłumacza może okazać się dużym atutem. Zanim jednak przejdzie się do właściwej części spotkania, warto być przygotowanym na krótką, niezobowiązującą pogawędkę, która pomaga przełamać lody i buduje atmosferę zaufania. Dobrymi tematami do rozpoczęcia rozmowy są sport, zwłaszcza piłka nożna, oraz rozrywka, na przykład muzyka. Z kolei tematów politycznych lepiej unikać, ponieważ mogą one wywołać niepotrzebne napięcia.

Podczas prowadzenia dialogu biznesowego warto zachować spokojne, zrelaksowane podejście i unikać stosowania agresywnych lub zbyt twardych taktyk negocjacyjnych, które mogą zostać źle odebrane. Argentyńczycy preferują szczegółowe omawianie wszystkich aspektów potencjalnej współpracy, dlatego proces negocjacyjny często wymaga kilku spotkań i obszernych dyskusji. Finalizacja umowy bywa czasochłonna, a same kontrakty są zwykle długie i bardzo szczegółowe, co odzwierciedla dbałość o każdy element ustaleń.

Upominek czy niezręczność? O prezentach w argentyńskim biznesie

W argentyńskim środowisku biznesowym wręczanie upominków jest akceptowalne, jednak zarezerwowane dla momentu, gdy pomiędzy partnerami nawiąże się bliższa, bardziej osobista relacja. Dopiero wtedy podarowanie drobnego prezentu może zostać odebrane jako gest

uprzejmości i budowania więzi, a nie jako coś nieodpowiedniego czy przedwczesnego. Warto przy tej okazji wybrać przedmiot, który odwołuje się do własnego kraju pochodzenia, jego kultury lub historii, co nie tylko uatrakcyjni upominek, ale także podkreśli szacunek dla relacji i wprowadzi dodatkowy element rozmowy o wspólnych wartościach i tradycjach.

Jak pisać do partnerów biznesowych – styl i zasady korespondencji

W przypadku korespondencji biznesowej z partnerami w Argentynie można posługiwać się zarówno językiem hiszpańskim, który jest językiem urzędowym, jak i angielskim, zwłaszcza w stolicy kraju, Buenos Aires. W wielu środowiskach biznesowych, szczególnie w dużych miastach, angielski jest powszechnie akceptowany jako język komunikacji, co ułatwia wymianę informacji i prowadzenie rozmów z międzynarodowymi partnerami. Warto jednak wcześniej upewnić się, który język preferuje dana firma lub osoba, aby dostosować styl korespondencji do oczekiwań odbiorcy.

Jak nawiązywać kontakty biznesowe w Argentynie

W Argentynie nawiązywanie kontaktów biznesowych silnie nawiązuje do wartości rodzinnych, które w istotny sposób wpływają na sposób prowadzenia interesów. Bliskie, osobiste relacje są tutaj niezwykle cenione, dlatego warto poświęcić czas na ich budowanie i pielęgnowanie. Nawet podczas trudnych negocjacji dobre stosunki z partnerami biznesowymi mogą znacząco przyspieszyć proces osiągnięcia porozumienia, ponieważ zaufanie i wzajemne zrozumienie odgrywają kluczową rolę w argentyńskiej kulturze biznesowej.

Argentyńczycy charakteryzują się bezpośredniością i szczerością w komunikacji, co sprzyja klarownemu przekazywaniu informacji i intencji. Jednocześnie jednak potrafią być bardzo dyskretni, co pozwala na utrzymanie pewnych granic i szacunku wobec rozmówcy. Takie połączenie otwartości i taktu sprzyja budowaniu solidnych, długofalowych relacji opartych na wzajemnym zaufaniu.

Prezentacja, która robi wrażenie – co warto pokazać argentyńskim partnerom

Efektowna prezentacja firmy stanowi kluczowy element w nawiązywaniu relacji biznesowych z argentyńskimi partnerami. Powinna być ona przygotowana w sposób zwięzły i konkretny, tak aby przekazać najważniejsze informacje w krótkim czasie, nie przeciążając odbiorcy nadmiarem szczegółów. Warto wzbogacić prezentację o atrakcyjne ilustracje oraz chwytliwe hasła, które pozostaną w pamięci potencjalnych partnerów i pomogą wyróżnić ofertę na tle konkurencji.

Należy także być dobrze przygotowanym na ewentualne pytania dotyczące przedstawionej oferty. Argentyńscy partnerzy zwracają uwagę na szczegóły, dlatego warto mieć pod ręką informacje o cenach, kluczowych cechach produktów oraz wymaganych certyfikatach transportowych. Takie przygotowanie nie tylko uwiarygadnia firmę, ale również buduje zaufanie i pokazuje profesjonalne podejście do współpracy.

Źródło: Zagraniczne Biuro Handlowe PAIH w Buenos Aires

Opracowanie: Redakcja portalu Trade.gov.pl

ZASTRZEŻENIE

Powyższy materiał jest chroniony prawami autorskimi, które przysługują Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A. („PAIH”) i można go wykorzystywać w sposób dozwolony przez przepisy ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (tj. Dz. U. z 2019, poz. 1231), ale jedynie w celach niekomercyjnych (tj. na użytek własny). Nie jest dozwolone komercyjne wykorzystanie przekazywanych treści. Ponadto, materiał ten można wykorzystać, jeżeli przepisy lub zgoda uprawnionego zakładają, że wykorzystanie w celach niekomercyjnych nie wymaga pozwolenia ze strony uprawnionego. Dla innych sposobów wykorzystania materiału niezbędne jest uzyskanie pozwolenia od uprawnionego z tytułu autorskich praw majątkowych. PAIH nie ponosi odpowiedzialności z tytułu jakiegokolwiek szkody bezpośredniej lub pośredniej jakiegokolwiek rodzaju, w tym szkody za utratę zysków, wynikłej z całkowitego lub częściowego wykorzystania informacji udostępnionych przez PAIH w niniejszym materiale. W związku z tym, każdy odbiorca tych informacji powinien sprawdzić przydatność i poprawność wyżej wymienionych informacji zgodnie z ich przeznaczeniem i korzystać z tych informacji na własną odpowiedzialność. PAIH oraz jej pracownicy nie ponoszą w żadnym wypadku odpowiedzialności za jakąkolwiek decyzję lub działanie podjęte w oparciu o wyżej wymienione informacje, ani za jakiegokolwiek konsekwencje wynikające z decyzji podjętych w oparciu o te informacje.

www.trade.gov.pl



**Polska Agencja
Inwestycji i Handlu**
Grupa PFR