

**"Un análisis del paisaje cultural, legislativo y económico de los negocios en
España y los Estados Unidos: Una perspectiva personal"**

Estudiante: Alexa McPhee

Título de pasantía: Marketing Intern, Delonia Software

Localización: Madrid, España

Fechas de pasantía: 20th junio a 12th agosto 2022

Nombre de instructor: José María Corsino Escobar

LAIB 4000 Profesor: Professor Daniel García

Advisor: Anna Grace Heisel Araiza

Fecha de presentación: 28th Abril, 2023

El verano pasado, tuve la oportunidad única de realizar una práctica en Delonia Software, una empresa tecnológica que crea plataformas y soluciones para ayudar a compañías de seguros y compañías que buscan una mejor gestión de los beneficios de empleados. Delonia tiene su sede en Madrid, España, pero también cuenta con oficinas en otros países de Europa. Durante mi práctica, trabajé para el equipo de marketing investigando el mercado de los reaseguros cautivos y beneficios de empleados. Esta experiencia me permitió descubrir nuevas tendencias del mercado, ampliar los canales de marketing y aumentar el conocimiento de la marca.

Como parte de mi trabajo en Delonia, también investigué a los competidores y a los clientes potenciales para adaptar la estrategia de marketing. Además, creé artículos e infografías para su publicación en canales de marketing. Entre mi análisis de mercado y mi investigación de las últimas tendencias del mercado, desarrollé habilidades en el análisis de datos y la investigación, que son esenciales para el desarrollo de estrategias de marketing eficaces.

Colaborar con los miembros del equipo para ampliar los canales de marketing y aumentar la imagen de la marca me ayudó a desarrollar aptitudes de trabajo en equipo, comunicación y gestión de proyectos. Además, mi investigación de competidores y clientes potenciales para adaptar la estrategia de marketing me permitió desarrollar habilidades en segmentación de mercado y targeting, que son clave para desarrollar campañas de marketing exitosas.

La creación de contenidos escritos originales en español e inglés me enseñó sólidas competencias de escritura en las dos lenguas y la capacidad de comunicarse eficazmente con públicos profesionales. Por último, la creación de modelos de procesos (apéndice 1) de negocio para el análisis de los procesos de trabajo de marketing me permitió obtener valiosas habilidades en el análisis y optimización de procesos, que son importantes para organizar las operaciones y

mejorar la eficiencia. En general, la pasantía de estrategia de marketing a Delonia me dieron un conjunto muy completo de conocimientos que son muy valiosos para mi futura carrera en marketing y comercio internacional.

Este verano, aprendí que hay muchas diferencias entre las culturas, las economías y las leyes empresariales entre los Estados Unidos y España. Por mi propia experiencia, las empresas son más pequeñas o medianas y más informales en España a diferencia de las grandes corporaciones en Estados Unidos. Mi empresa Delonia es una pequeña empresa con sólo cincuenta trabajadores. Es una oficina híbrida y sólo algunos días los trabajadores van a la oficina. Visten y se comunican en la oficina de manera más informal que en las empresas de Estados Unidos, y hay menos miedo al jefe porque no utiliza su rango y todos son más humildes. También, hablaban en un tono menos formal con el jefe, le tuteaba y utilizaban siempre tiempos verbales informales. En los correos electrónicos con mi jefe, los empleados utilizaban jerga y se referían a él de manera informal. En mi trabajo en Estados Unidos, los jefes esperan que seas más formal y profesional que mi jefe en Delonia.

Para el mercadeo, que fue el enfoque de mi pasantía y es un aspecto crucial de los negocios tanto en España como en Estados Unidos, hay diferencias significativas en la forma de enfocar el marketing en los dos países. Aunque existen algunas similitudes, como el énfasis en la investigación de mercado y la implicación del cliente, hay diferencias notables en el enfoque general, las estrategias y los matices culturales. Una diferencia clave entre el marketing en España y en Estados Unidos es el papel de las relaciones personales. En España, las relaciones están valoradas mucho y las conexiones personales son esenciales para el éxito de una empresa según Passport to Trade (2019). Por eso, las estrategias de marketing se enfocan en la creación y

el mantenimiento de relaciones a largo plazo con clientes y socios comerciales. Por el contrario, Estados Unidos se enfoca en la eficiencia y la productividad, y las estrategias de marketing se centran más en el análisis de datos y en el uso de tecnología para obtener clientes. Según Innovayacción (2022), aunque las relaciones personales son importantes en Estados Unidos también, no son tan centrales en las estrategias de marketing como lo son en España (ver Apéndice 2).

Otra diferencia entre el mercadeo en España y en Estados Unidos es el papel de las diferencias culturales. En España, la cultura tiene un papel significativo en las interacciones comerciales, y es importante ser consciente y sensible a los matices culturales. Esto significa que puede ser necesario adaptar las estrategias de marketing a contextos culturales específicos y traducir y adaptar los materiales de marketing a las preferencias locales. En Delonia, trabajamos con muchas empresas de toda Europa, especialmente en Luxemburgo y Londres, por lo que tuvimos que aprender sobre sus culturas mientras trabajábamos con ellos. En Los Estados Unidos, las diferencias culturales también son importantes, pero a menudo se hace más énfasis en un enfoque estandarizado que pueda aplicarse en diferentes regiones y grupos demográficos. Estas diferencias reflejan las culturas y contextos empresariales únicos, y comprenderlas es fundamental para tener éxito en el marketing en cualquiera de los dos lugares. Los profesionales del marketing que puedan adaptarse a estas diferencias y desarrollar estrategias eficaces por la demografía local tendrán éxito en España o en Estados Unidos.

Además, España tiene una economía más centralizada y más empleos estatales porque tienen más sistemas públicos de bienestar. Estados Unidos es más capitalista y el gobierno interviene menos en las empresas. Delonia es una empresa privada, pero otros sectores

comerciales pueden estar controlados por el gobierno. Ahora, no hay muchos trabajos en el comercio que tengan salarios altos y, por eso, mucha gente tiene trabajos en restaurantes según Barber (2015). Legalmente, hay diferencias en las normas laborales entre los dos países. Hay impuestos de sociedades más altos en España y menos regulaciones en Estados Unidos.

Las leyes empresariales regulan y protegen las prácticas y transacciones empresariales, y existen notables diferencias entre España y Los Estados Unidos. Según Thomas Reuters Practical Law (2010), una diferencia clave entre las leyes empresariales de los dos es que España tiene un sistema de derecho civil con énfasis en la legislación y en los precedentes legales. Por el contrario, Estados Unidos tiene un sistema de “common law” que es más flexible. Otra diferencia entre las leyes empresariales de España y Estados Unidos es que en España hay muchos organismos reguladores que supervisan diferentes aspectos de las prácticas empresariales según el International Trade Administration (2022), como la Comisión Nacional del Mercado de Valores, la Agencia Española de Protección de Datos y la Agencia Española de Seguridad Alimentaria y Nutrición. Mientras tanto, Estados Unidos tiene un sistema regulador más descentralizado a nivel estatal y federal.

En el ámbito laboral, también se pueden apreciar diferencias entre España y Estados Unidos. Por ejemplo, en España, la jornada laboral tiende a ser más larga, con una pausa para la comida que puede durar hasta dos horas. En cambio, en Estados Unidos, la jornada laboral es más corta y la pausa para la comida es más breve, lo que permite a los trabajadores salir antes del trabajo. Además, en España, es común que las vacaciones anuales sean más largas, con un mínimo legal de 22 días hábiles, mientras que en Estados Unidos, las vacaciones suelen ser más cortas y no existe un mínimo legal obligatorio.

En cuanto al enfoque en la educación y el desarrollo profesional, España y Estados Unidos también difieren. En España, la educación es altamente valorada, y es común que las personas obtengan títulos universitarios y realicen estudios de posgrado. En Estados Unidos, aunque la educación también es valorada, existe una tendencia creciente hacia el aprendizaje autodidacta y el desarrollo de habilidades a través de la experiencia laboral y otras formas no tradicionales de educación.

El estilo de liderazgo y gestión también varía entre España y Estados Unidos. En España, los líderes tienden a ser más paternalistas y a adoptar un enfoque más autoritario en la toma de decisiones. En cambio, en Estados Unidos, los líderes suelen ser más democráticos y fomentar la participación de los empleados en la toma de decisiones (GoinGlobal, 2022). Además, en España, las empresas tienden a ser más jerárquicas y burocráticas, lo que puede hacer que la toma de decisiones sea más lenta. En Estados Unidos, las empresas suelen ser más planas y menos burocráticas, lo que puede facilitar la toma de decisiones y la adaptabilidad al cambio.

En términos de innovación y adopción de nuevas tecnologías, Estados Unidos es líder mundial y las empresas estadounidenses suelen ser más innovadoras y rápidas en adoptar nuevas tecnologías. Por otro lado, las empresas españolas también están adoptando cada vez más nuevas tecnologías, pero a un ritmo más lento.

En conclusión, en mi experiencia en el extranjero adquirí experiencia en el mundo real y en marketing internacional y aprendí mucho sobre las diferencias entre los negocios en España y en Estados Unidos. Las principales diferencias incluyen diferencias culturales y de comunicación que afectan a la forma de hacer marketing, diferencias económicas y diferencias en las leyes empresariales. De aprender sobre estas diferencias, tengo un mejor conocimiento de cómo tener

éxito en mi carrera en los negocios internacionales. Esta experiencia me ha proporcionado una base sólida para navegar y tener éxito en entornos empresariales globales, y me siento bien preparado para enfrentar los desafíos y oportunidades que se presenten en mi futuro profesional.

A lo largo de mi pasantía en Delonia Software, también tuve la oportunidad de interactuar con colegas de diferentes países y culturas. Estas interacciones me permitieron mejorar mis habilidades de comunicación intercultural y comprender las diferencias en las prácticas de negocios y marketing en diferentes contextos. Además, estas experiencias me ayudaron a desarrollar una mentalidad global y a comprender la importancia de adaptarse y ser flexible en un entorno empresarial internacional.

En el ámbito del comercio internacional, España y Estados Unidos tienen relaciones comerciales sólidas y complementarias. Sin embargo, también existen desafíos y barreras que deben abordarse para facilitar el comercio y las inversiones entre ambos países. Estos desafíos incluyen barreras arancelarias y no arancelarias, regulaciones y normativas diferentes, y diferencias en las prácticas empresariales y culturales.

Uno de los principales desafíos en el comercio internacional entre España y Estados Unidos es la existencia de barreras arancelarias y no arancelarias que pueden dificultar el acceso a los mercados y aumentar los costos para las empresas. Para superar estos desafíos, es fundamental que los gobiernos y las empresas trabajen juntos para reducir las barreras al comercio y fomentar la cooperación económica.

Otro desafío en el comercio internacional entre España y Estados Unidos es la diferencia en las regulaciones y normativas que rigen las prácticas empresariales en ambos países. Estas

diferencias pueden dificultar la expansión de las empresas y la entrada en nuevos mercados. Para superar estos desafíos, es esencial que las empresas comprendan y se adapten a las regulaciones y normativas locales, y que los gobiernos trabajen juntos para armonizar las regulaciones y facilitar el comercio.

Por último, las diferencias en las prácticas empresariales y culturales entre España y Estados Unidos pueden presentar desafíos para las empresas que buscan expandirse internacionalmente. Para tener éxito en un entorno empresarial global, es crucial que las empresas y los profesionales del marketing comprendan y se adapten a estas diferencias y desarrollen estrategias que sean efectivas en diferentes contextos culturales y empresariales.

En resumen, mi experiencia en Delonia Software me proporcionó una visión valiosa de las diferencias y similitudes en los negocios y el marketing entre España y Estados Unidos. Aprendí sobre las prácticas empresariales, las leyes y regulaciones, y las diferencias culturales que impactan la forma en que se hacen negocios en ambos países. Esta experiencia ha enriquecido mi educación y me ha proporcionado las habilidades y conocimientos necesarios para tener éxito en una carrera en marketing y comercio internacional. Estoy emocionado por aplicar lo que he aprendido en mi futuro profesional y continuar desarrollándome como un líder en el mundo de los negocios globales.

Más allá de mi experiencia en Delonia Software, mi tiempo en España me permitió sumergirme en la cultura local y aprender sobre las costumbres y tradiciones que influyen en la forma en que las personas interactúan en un entorno empresarial. Algunos aspectos culturales clave que aprendí durante mi estadía en España incluyen la importancia de la puntualidad, la cortesía y el respeto, así como el valor de las relaciones personales en el mundo de los negocios.

Por ejemplo, en España, la puntualidad es un aspecto importante en las interacciones profesionales, aunque puede ser más flexible en comparación con Estados Unidos. A pesar de esta flexibilidad, es fundamental llegar a tiempo a las reuniones y eventos para demostrar respeto y profesionalismo. Además, en España, se valora mucho la cortesía y el respeto en las interacciones profesionales. Es común saludar con un apretón de manos y mantener contacto visual durante las conversaciones para demostrar interés y respeto.

En cuanto a las relaciones personales, en España, es crucial establecer y mantener relaciones sólidas con colegas, clientes y socios comerciales. A diferencia de Estados Unidos, donde las interacciones profesionales pueden ser más formales y enfocadas en los resultados, en España, se valora la creación de lazos personales y la construcción de confianza en el entorno laboral. Esto puede incluir compartir comidas, asistir a eventos sociales juntos y tener conversaciones informales fuera del trabajo.

Además, durante mi estancia en España, también tuve la oportunidad de aprender sobre la importancia de la adaptabilidad y la resiliencia en el mundo empresarial. En un entorno global en constante cambio, las empresas y los profesionales deben ser capaces de adaptarse rápidamente a nuevos desafíos y oportunidades. Mi experiencia en Delonia Software me enseñó a ser flexible y a adaptarme a diferentes situaciones y contextos, lo que es esencial para tener éxito en el ámbito internacional.

En conclusión, mi pasantía en Delonia Software y mi tiempo en España me proporcionaron una experiencia invaluable en marketing y negocios internacionales. Aprendí sobre las diferencias y similitudes en las prácticas empresariales, las leyes y regulaciones, y las diferencias culturales que influyen en la forma en que se hacen negocios en España y Estados

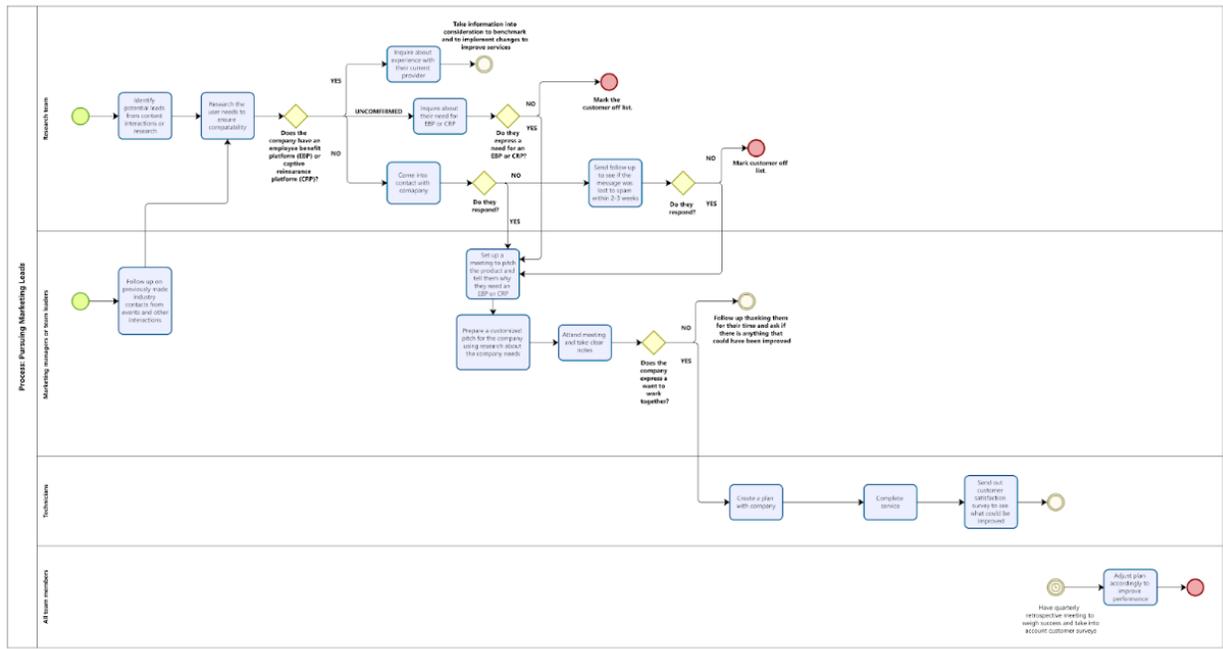
Unidos. Esta experiencia ha fortalecido mi educación y me ha brindado las habilidades y conocimientos necesarios para tener éxito en una carrera en marketing y comercio internacional.

A medida que avanzo en mi carrera, estoy emocionado de aplicar lo que he aprendido en mi experiencia en Delonia Software y en España en futuras oportunidades profesionales.

También estoy ansioso por seguir creciendo y desarrollándome como líder en el mundo de los negocios globales, enfrentando nuevos desafíos y aprovechando las oportunidades que se presenten. En última instancia, esta experiencia me ha enseñado que, para tener éxito en el comercio internacional y el marketing, es fundamental comprender y adaptarse a las diferencias culturales y empresariales, y estar dispuesto a aprender y crecer en un entorno en constante cambio.

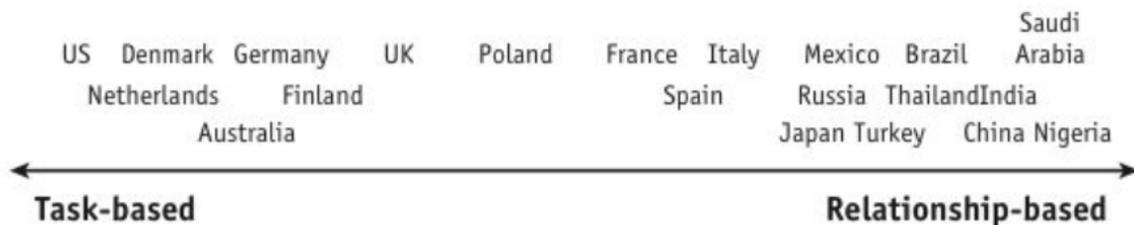
Apéndice 1: Este es un ejemplo de un “modelo de proceso de negocio” que hice para mostrar el proceso de flujo de trabajo para el plan de marketing.

a) Process : The marketing plan



Apéndice 2: Este gráfico de Innovayacion muestra que España se basa mucho más en las relaciones comerciales que Estados Unidos.

FIGURE 6.1. TRUSTING



Bibliografía

Barbería, José Luis. "Spain – a Great Place to Live, a Terrible Place to Work?" EL PAÍS English Edition, 20 Oct. 2015,
english.elpais.com/elpais/2014/12/17/inenglish/1418816737_691083.html.

Business and Management Practices (Spain). GoinGlobal. (2022, July 19). Retrieved April 28, 2023, from
<https://www.goinglobal.com/career-guides/spain/management-styles#:~:text=Bosses%20provide%20guidance%20and%20information,of%20them%20and%20no%20less>.

"Business Communication." Business Culture, Passport 2 Trade, 15 Nov. 2019,
businessculture.org/southern-europe/business-culture-in-spain/business-communication-in-spain/.

"¿Cómo Afectan Las Diferencias Culturales a Los Negocios?" Innovayacción, 26 Feb, 2022,
<https://innovayaccion.com/blog/como-afectan-las-diferencias-culturales-a-los-negocios>.

Charles C Coward and Antonio Herrera, Uría Menéndez (Lex Mundi Member Firm). "Doing Business in Spain." *Thomas Reuters Practical Law*, 1 Oct. 2010,
[https://content.next.westlaw.com/practical-law/document/I2ef128db1ed511e38578f7ccc38dcbee/Doing-Business-in-Spain?viewType=FullText&transitionType=Default&contextData=\(sc.Default\)&firstPage=true](https://content.next.westlaw.com/practical-law/document/I2ef128db1ed511e38578f7ccc38dcbee/Doing-Business-in-Spain?viewType=FullText&transitionType=Default&contextData=(sc.Default)&firstPage=true).