



KULTURA BIZNESU

PERU

© 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, marzec, 2026



Spis treści

Język, który buduje zaufanie – jak rozmawiać z peruwiańskimi partnerami	3
Kalendarz pod kontrolą – jak planować spotkania z peruwiańskimi partnerami.	4
Powitania, tytuły i zasady – czyli peruwiańska etykieta w praktyce.....	6
Wygląd ma znaczenie – co mówi o Tobie Twój strój.....	7
Etykieta w sytuacjach towarzyskich i podczas wydarzeń biznesowych	7
Jak rozmawiać o interesach – styl negocjacji i prowadzenia dialogu	8
Upominek czy niezręczność? O prezentach w peruwiańskim biznesie.....	10
Jak pisać do partnerów biznesowych – styl i zasady korespondencji	10
Jak nawiązywać kontakty biznesowe w Peru	11
Prezentacja, która robi wrażenie – co warto pokazać peruwiańskim partnerom	12

Kultura biznesu w Peru

Peru jako jedno z dynamicznie rozwijających się państw Ameryki Południowej, oferuje zagranicznym przedsiębiorcom wiele możliwości biznesowych, szczególnie w sektorach takich jak górnictwo, budownictwo, przemysł opakowaniowy, edukacja czy technologie informatyczne. Aby jednak skutecznie poruszać się po peruwiańskim rynku i budować trwałe relacje, niezbędne jest zrozumienie lokalnej kultury biznesowej, która charakteryzuje się unikalnym połączeniem tradycji, formalności i emocjonalnego podejścia do relacji zawodowych.

Peruwiańska kultura biznesu opiera się na wzajemnym szacunku, zaufaniu oraz stopniowym budowaniu relacji, które często wykraczają poza ramy formalnych negocjacji. Wchodząc na ten rynek, należy być przygotowanym na pewne różnice w podejściu do prowadzenia rozmów handlowych, sposobu organizacji spotkań czy gestów uprzejmości, które w Peru odgrywają istotną rolę w budowaniu zaufania.

Język, który buduje zaufanie – jak rozmawiać z peruwiańskimi partnerami

Peru, jedno z państw Ameryki Południowej, wyróżnia się niezwykle różnorodnością kulturową i etniczną, co ma istotny wpływ na tamtejsze relacje biznesowe. Kluczem do skutecznego wejścia na rynek peruwiański jest współpraca z lokalnym partnerem, takim jak agent lub pośrednik, który pomoże w nawigowaniu przez złożoność lokalnego rynku. Jednym z najbardziej charakterystycznych elementów peruwiańskiej kultury biznesowej jest targowanie się, które stanowi integralną część zarówno

codziennych interakcji, jak i rozmów na najwyższym szczeblu. Warto mieć świadomość, że ostateczna cena po negocjacjach często okazuje się znacznie niższa od tej zaproponowanej na początku, dlatego elastyczność i umiejętność negocjacji są tu niezwykle ważne.

Peru oferuje szerokie możliwości dla zagranicznych firm, zwłaszcza w sektorach takich jak budownictwo cywilne, górnictwo, przemysł opakowaniowy, edukacja oraz szeroko rozumiana branża IT. Językiem urzędowym w kraju jest hiszpański, a oficjalną walutą – nowy sol.

Spotkania biznesowe w Peru często przebiegają w atmosferze pełnej emocji, co jest naturalnym odzwierciedleniem temperamentu mieszkańców Ameryki Południowej. Zdarza się, że w trakcie negocjacji pojawiają się zarówno pozytywne gesty przyjaźni i uprzejmości, jak i negatywne oznaki zdenerwowania czy nawet wrogości. Emocjonalna gestykulacja odgrywa w kulturze peruwiańskiej istotną rolę, dlatego można się spodziewać wyraźnych reakcji rozmówców. Niemniej jednak, z naszej strony warto zachować umiarkowanie – unikać nadmiernej gestykulacji i unikać konfrontacyjnych sytuacji. Kluczowe znaczenie ma także panowanie nad tonem głosu, który powinien pozostać spokojny i opanowany, co sprzyja budowaniu zaufania i skutecznym negocjacjom.

Kalendarz pod kontrolą – jak planować spotkania z peruwiańskimi partnerami

Skuteczna współpraca z partnerami biznesowymi w Peru wymaga odpowiedniego podejścia do planowania spotkań, z uwzględnieniem lokalnych zwyczajów oraz rytmu dnia. Najlepszą praktyką jest ustalanie terminów spotkań z co najmniej dwu- lub czterotygodniowym

wyprzedzeniem, co pozwala obu stronom na odpowiednie przygotowanie się do rozmów. Ważnym elementem jest również potwierdzenie ustalonego terminu – najlepiej przestać je na kilka dni przed planowaną datą, choć w wyjątkowych przypadkach możliwe jest również potwierdzenie spotkania na dzień przed.

Preferowane godziny spotkań biznesowych w Peru to poranki, w przedziale od 9:00 do 12:00, oraz popołudnia, między 15:00 a 18:00. Wynika to z lokalnych zwyczajów związanych z posiłkami – obiad spożywany jest w godzinach 13:00–15:00, natomiast kolacja przypada zazwyczaj na czas między 20:00 a 23:00. Organizowanie spotkań poza wskazanymi przedziałami czasowymi może być dla peruwiańskich partnerów niekomfortowe, dlatego warto dostosować harmonogram do tych preferencji.

Należy również mieć na uwadze, że punktualność w Peru nie zawsze jest traktowana z taką samą rygorystycznością, jak w innych kulturach. Opóźnienia w rozpoczęciu spotkań zdarzają się stosunkowo często. Niemniej jednak, warto w zaproszeniach i komunikacji podkreślić znaczenie terminowości, co może pozytywnie wpłynąć na utrzymanie dyscypliny czasowej. Bez względu na elastyczność lokalnych zwyczajów, kluczowe jest, by wykazać gotowość do uczestnictwa w spotkaniu o ustalonej godzinie – to wyraz szacunku wobec partnera oraz świadectwo profesjonalizmu.

Warto także pamiętać, że niezapowiedziane wizyty nie są mile widziane w peruwiańskiej kulturze biznesowej. Każde spotkanie powinno być uprzednio zaplanowane i potwierdzone, co podkreśla wagę wzajemnych relacji oraz szacunek dla czasu drugiej strony. Dbanie o te aspekty organizacyjne sprzyja budowaniu zaufania i długofalowej współpracy.

Powitania, tytuły i zasady – czyli peruwiańska etykieta w praktyce

W peruwiańskiej kulturze biznesowej zasady *savoir-vivre* odgrywają niezwykle istotną rolę, zwłaszcza podczas pierwszego spotkania, które często stanowi fundament dalszych relacji. Standardową formą powitania jest uścisk dłoni, któremu towarzyszy przedstawienie się – ta zasada obowiązuje zarówno w kontaktach z mężczyznami, jak i z kobietami. Peruwiańczycy należą do najbardziej formalnych i powściągliwych społeczeństw Ameryki Południowej, dlatego w trakcie rozmów warto zwrócić szczególną uwagę na stosowanie odpowiednich zwrotów grzecznościowych. To nie tylko przejaw uprzejmości, ale także istotny element podkreślający szacunek wobec rozmówcy.

Mimo tej formalności, Peruwiańczycy potrafią docenić także dowcip, takt i umiejętność prowadzenia rozmowy z wyczuciem. W miarę pogłębiania relacji, szczególnie w bardziej towarzyskich okolicznościach, pojawiają się również mniej formalne gesty. W takich sytuacjach spotykane są pocałunki w policzek – głównie między kobietami – a także uścisk z lekkim poklepaniem po plecach, charakterystyczny dla bliższych, przyjacielskich kontaktów.

Cennym gestem, który z pewnością zostanie pozytywnie odebrany, jest znajomość podstawowych zwrotów w języku hiszpańskim. Nawet jeśli głównym językiem rozmowy będzie angielski, taka inicjatywa pokazuje otwartość na lokalną kulturę i chęć nawiązania bliższego kontaktu z peruwiańskim partnerem. Wykazanie się znajomością lokalnego języka, choćby w minimalnym zakresie, to wyraz szacunku, który może znacząco ułatwić budowanie wzajemnego zaufania i sympatii.

Wygląd ma znaczenie – co mówi o Tobie Twój strój

W peruwiańskiej kulturze biznesowej odpowiedni strój odgrywa istotną rolę w kreowaniu profesjonalnego wizerunku i budowaniu pierwszego wrażenia. Mężczyzn obowiązuje formalny ubiór, na który składa się starannie dobrany, dobrze skrojony garnitur. Dbłość o detale, takie jak odpowiedni krawat, wypastowane buty czy schludny wygląd ogólny, jest mile widziana i świadczy o szacunku wobec partnera biznesowego.

Kobiety w kontaktach zawodowych również powinny postawić na elegancję i umiar, wybierając skromne kostiumy lub klasyczne sukienki. Stylizacja powinna być stonowana, ale zarazem profesjonalna, podkreślająca powagę sytuacji. Ważne jest, aby unikać zbyt ekstrawaganckich dodatków czy jaskrawych kolorów, które mogłyby zostać odebrane jako nieodpowiednie w formalnym środowisku.

Etykieta w sytuacjach towarzyskich i podczas wydarzeń biznesowych

Peruwiańscy kontrahenci przywiązują dużą wagę do budowania relacji osobistych z potencjalnymi partnerami biznesowymi. Zanim będą gotowi nawiązać konkretne współpracy i zawierać umowy, kluczowe jest wzbudzenie ich zaufania. Proces ten często wykracza poza formalne spotkania w biurze – ważnym elementem stają się tu wydarzenia o charakterze towarzyskim.

Biznesowe lunche i kolacje stanowią doskonałą okazję do bliższego poznania się i wymiany poglądów w mniej formalnej atmosferze. Tego typu spotkania są często postrzegane jako nieodłączny element procesu nawiązywania relacji w Peru, umożliwiając partnerom lepsze zrozumienie

wzajemnych wartości i oczekiwań. Przywiązanie do budowania osobistych więzi sprawia, że takie okazje mają ogromne znaczenie dla powodzenia przyszłych negocjacji i projektów.

Z kolei przyjęcia towarzyskie pojawiają się zazwyczaj na późniejszym etapie relacji, gdy partnerzy biznesowi zdążyli się już dobrze poznać i wypracowali pewien poziom zaufania. Spotkania tego rodzaju sprzyjają umacnianiu relacji i pogłębianiu wzajemnego zrozumienia, co przekłada się na lepszą atmosferę współpracy oraz zwiększa efektywność i produktywność wspólnych działań. Dzięki otwartości na takie formy kontaktu można nie tylko zbudować solidne podstawy biznesowe, ale również zyskać partnera, który będzie bardziej zaangażowany we wspólne projekty.

Jak rozmawiać o interesach – styl negocjacji i prowadzenia dialogu

Negocjacje z peruwiańskimi partnerami biznesowymi mają swój specyficzny, wieloetapowy charakter, który warto dobrze zrozumieć, aby skutecznie budować relacje i osiągać porozumienia. Spotkania biznesowe zazwyczaj nie rozpoczynają się od razu od omawiania konkretów. Peruwiańscy przedsiębiorcy preferują najpierw poruszenie tematów luźniejszych, takich jak kuchnia, kultura czy turystyka. Tego rodzaju wstęp ma na celu rozluźnienie atmosfery i stworzenie przyjaznego klimatu do dalszych rozmów, przy jednoczesnym zachowaniu szacunku wobec partnera.

W strukturze peruwiańskich firm negocjacje najczęściej inicjowane są przez osoby zajmujące najwyższe stanowiska kierownicze. Jednak zdarzają się również sytuacje, w których dialog handlowy prowadzony jest z przedstawicielami średniego szczebla zarządzania. Szczególną uwagę

warto zwrócić na rolę inżynierów wyższego szczebla – w Peru są oni postrzegani jako osoby o wysokim statusie zawodowym, często równorzędnym z absolwentami studiów z zarządzania czy programów MBA w Polsce. Przykładowo, stanowisko inżyniera przemysłowego w Peru może być utożsamiane z pozycją menedżera lub eksperta w dziedzinie zarządzania.

Negocjacje handlowe na rynku peruwiańskim cechuje powszechna praktyka targowania się i "schodzenia z ceny", dlatego warto być przygotowanym na tego typu przebieg rozmów. Peruwiańscy partnerzy często prezentują szeroką znajomość tematu, starając się wykazać kompetencje i zbudować swoją pozycję w dialogu. Można również zaobserwować zmienne nastawienie rozmówców – naprzemienne okazywanie zainteresowania, pewnego dystansu, spokoju, a czasem nawet rozemocjonowania. Takie podejście ma na celu osiągnięcie jak najlepszych warunków negocjacyjnych przed finalnym domknięciem rozmów.

Nieodzownym elementem prowadzenia interesów w Peru jest również współpraca z lokalnym agentem lub przedstawicielem prawnym. Obecność takiej osoby jest często wymagana nie tylko ze względów formalnych, ale także dla sprawniejszego poruszania się po lokalnym rynku oraz w relacjach z kontrahentami. Znajomość lokalnych uwarunkowań prawnych i kulturowych przez agenta może znacząco zwiększyć skuteczność negocjacji i przyczynić się do budowy trwałych, owocnych relacji biznesowych.

Upominek czy niezręczność? O prezentach w peruwiańskim biznesie

W peruwiańskiej kulturze biznesowej wręczanie drobnych upominków jest nie tylko dopuszczalne, ale także mile widziane i może pozytywnie wpłynąć na rozwój relacji z partnerem. Symboliczny prezent, zwłaszcza taki, który nawiązuje do naszego kraju i kultury, jest doskonałym sposobem na okazanie szacunku oraz zainteresowania współpracą. Tego rodzaju gesty wzbudzają ciekawość, otwierają rozmówców na nowe doświadczenia i mogą przyczynić się do zacieśnienia relacji biznesowych.

Warto jednak pamiętać, aby prezent był subtelny i odpowiedni do okazji – nie powinien być zbyt kosztowny, gdyż mógłby zostać odebrany jako próba wywierania presji lub stawiać drugą stronę w niezręcznej sytuacji. Idealnie sprawdzają się upominki o charakterze kulturowym, takie jak regionalne rękodzieło, lokalne przysmaki czy drobne przedmioty symbolizujące tradycję kraju, z którego pochodzimy. Taki gest nie tylko podkreśla naszą tożsamość, ale również świadczy o otwartości i chęci budowania wzajemnego zrozumienia, co w peruwiańskim biznesie ma ogromne znaczenie.

Jak pisać do partnerów biznesowych – styl i zasady korespondencji

W kontaktach biznesowych z peruwiańskimi partnerami stosowanie zarówno języka hiszpańskiego, jak i angielskiego jest powszechnie akceptowane. Wybór odpowiedniego języka zależy od specyfiki relacji oraz preferencji drugiej strony. Hiszpański jako język urzędowy w Peru, jest naturalnym wyborem w korespondencji z lokalnymi firmami, zwłaszcza

jeśli rozmówcy nie posługują się biegle angielskim. Z kolei angielski jako język międzynarodowy, jest często używany w kontaktach z większymi przedsiębiorstwami czy międzynarodowymi korporacjami, które działają na rynku peruwiańskim.

Jak nawiązywać kontakty biznesowe w Peru

Nawiązywanie kontaktów biznesowych w Peru wymaga odpowiedniego przygotowania i strategicznego podejścia. Na samym początku warto zadbać o stworzenie dobrze przemyślanej sieci kontaktów, obejmującej kluczowych partnerów w wybranej branży. Niezbędnym elementem tego procesu jest również ustalenie konkretnego harmonogramu spotkań, który pozwoli na systematyczne budowanie relacji oraz poznanie potencjalnych kontrahentów.

Dla peruwiańskich przedsiębiorców, szczególnie w relacjach z zagranicznymi partnerami, fundamentalne znaczenie mają takie aspekty jak jakość oferowanych produktów, warunki i częstotliwość dostaw, certyfikacja dostawców oraz obecność lub brak pośredników w całym łańcuchu dostaw. Z tego względu warto być przygotowanym na szczegółowe rozmowy dotyczące tych kwestii już na wczesnym etapie współpracy. Transparentność oraz przedstawienie jasnych warunków handlowych buduje zaufanie i wzmacnia pozycję negocjacyjną.

Podczas pierwszych spotkań biznesowych w Peru istotną rolę odgrywają wizytówki, które są powszechnie używaną formą nawiązywania kontaktu. Wręczenie wizytówki jest nie tylko elementem formalności, ale także wyrazem profesjonalizmu i szacunku wobec partnera. Warto zadbać o to, aby wizytówka była dwujęzyczna – w języku angielskim oraz hiszpańskim

– co może ułatwić dalszą komunikację i zostać odebrane jako dowód zaangażowania w relacje z lokalnym rynkiem.

Pamiętając o tych zasadach, można skutecznie budować sieć wartościowych kontaktów biznesowych w Peru, które staną się solidną podstawą do rozwoju długofalowej współpracy.

Prezentacja, która robi wrażenie – co warto pokazać peruwiańskim partnerom

Prezentacja firmy to jeden z kluczowych elementów budowania wizerunku oraz nawiązywania relacji z peruwiańskimi partnerami biznesowymi. Jej forma i zawartość mogą w znaczącym stopniu wpłynąć na dalszy przebieg współpracy, dlatego warto zadbać o to, by była starannie przygotowana. Kluczowe jest, aby prezentacja była zwięzła, przejrzysta i niezbyt długa – peruwiańscy kontrahenci cenią sobie konkretne informacje podane w przystępny sposób, bez nadmiernego rozwlekania tematu.

Jednocześnie należy być przygotowanym na to, że partnerzy mogą wykazywać zainteresowanie szczegółami, zwłaszcza w kwestiach technicznych czy logistycznych. Dlatego oprócz samej prezentacji warto mieć pod ręką dodatkowe materiały, które pozwolą odpowiedzieć na bardziej szczegółowe pytania. Mogą to być dane techniczne oferowanych produktów, informacje o ich parametrach, dane dotyczące cykli dostaw, a także certyfikaty jakości, transportowe czy zgodności z normami międzynarodowymi. Tego typu dokumenty stanowią nie tylko potwierdzenie profesjonalizmu, ale również ważny argument w negocjacjach, który może przyspieszyć proces decyzyjny i zawarcie współpracy handlowej.



Warto również pamiętać, że peruwiańscy partnerzy przywiązują dużą wagę do transparentności oraz wiarygodności dostawcy. Dlatego dobrze przygotowana prezentacja, uzupełniona o konkretne dane i certyfikaty, nie tylko robi wrażenie, ale także buduje zaufanie, które jest podstawą każdej udanej relacji biznesowej. Przejrzystość, spójność przekazu oraz gotowość do udzielenia odpowiedzi na szczegółowe pytania to elementy, które z pewnością zostaną docenione na peruwiańskim rynku.



Źródło: Zagraniczne Biuro Handlowe PAIH w Santiago

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