

Guía de negociación internacional y protocolo en Colombia



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL
Y DE LA FUNCIÓN PÚBLICA

SECRETARÍA DE ESTADO
DE DIGITALIZACIÓN
E INTELIGENCIA ARTIFICIAL



Plan de
Recuperación,
Transformación
y Resiliencia



INSTITUTO NACIONAL DE CIBERSEGURIDAD

Cultura empresarial

Guía de negociación en Colombia

Razones por las que Colombia es un mercado atractivo para la internacionalización de la industria de ciberseguridad española.



Colombia cuenta con un **ecosistema empresarial**, además de ventajas logísticas en los puertos de exportación. En la jornada que se produjo el 6 de noviembre de 2023 en la sede de la **CEOE**, junto con representantes de las instituciones de **PROCOLOMBIA** e , se mantuvo la postura de seguir fortaleciendo las relaciones entre los países en materia de inversión y oportunidades en los sectores en auge (la movilidad eléctrica, el hidrógeno verde, la sostenibilidad, la tecnología, la ciberseguridad y/o la innovación) entre Colombia y España.

Colombia cuenta con más de 1.100 startups ⓘ

operando en más de 26 sectores de todo el país, además de contar con ventajas logísticas en los puertos de exportación.

Cultura empresarial

Guía de negociación en Colombia

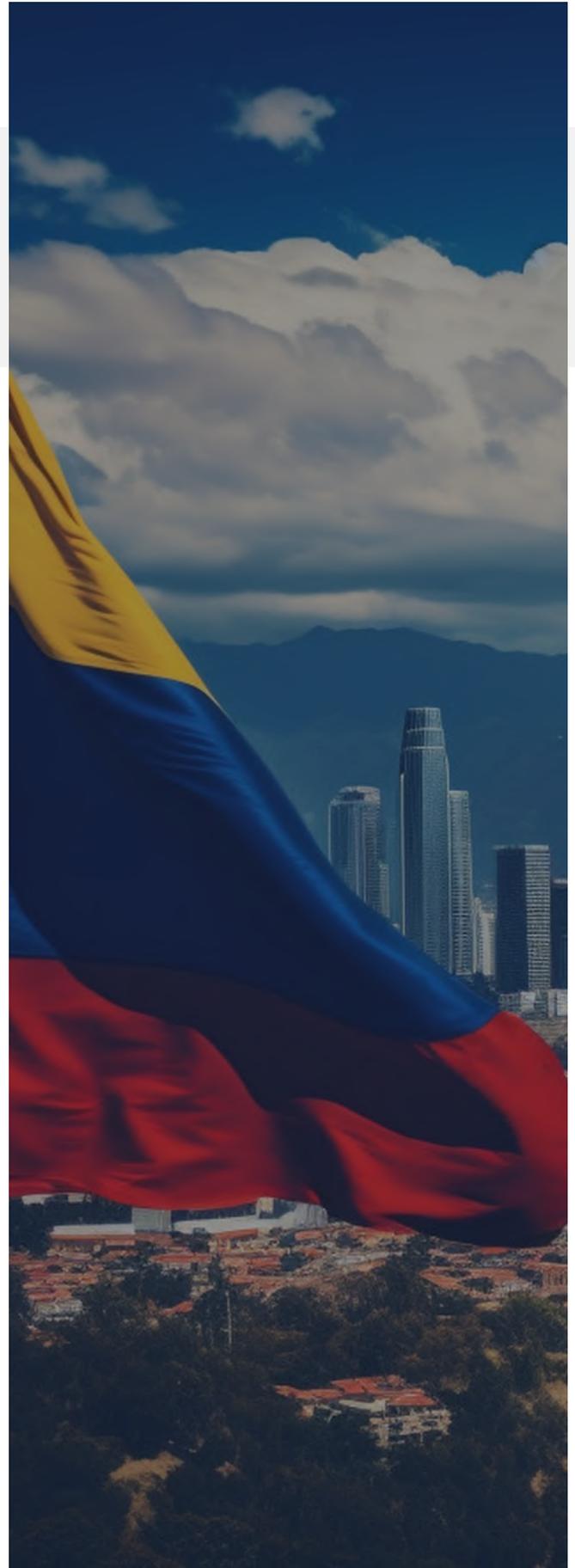


PROCOLOMBIA

EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

Reconociendo la viabilidad del mercado colombiano para las empresas españolas en el sector de ciberseguridad, surge la pregunta: **¿Cómo puede una empresa internacional expandirse en este contexto?** Al considerar la internacionalización, se destaca la importancia de consultar fuentes de información confiables, como las instituciones gubernamentales del país en cuestión. Estas entidades no solo ofrecen detalles sobre el proceso de establecimiento de negocios, sino que también **gestionan una amplia gama de información** pertinente para la inversión extranjera.

En el caso de Colombia, se puede buscar la información proporcionada por los principales organismos encargados de la atracción de inversión extranjera en el país, siendo uno de los principales **PROCOLOMBIA**.



Datos que toda empresa española de ciberseguridad debe conocer si quiere establecer un negocio en el país son:

01

Existen **incentivos fiscales** para las empresas que tengan su sede de la compañía o negocio en las llamadas **zonas francas**.

02

Existen **incentivos fiscales en el impuesto de la renta de un 30%** para las **inversiones** en sectores tecnológicos, innovación y científicos. También se presentan incentivos para los *holdings* empresariales de inversión en el país.

03

Se pone a disposición del inversor un **Directorio de servicios al inversionista**.

04

Presenta oportunidades e incentivos en el sector de la seguridad cibernética a través de la **Ventanilla Única de Inversión**.

Inversión extranjera española del sector y el apoyo de INCIBE en Colombia

Las empresas españolas de ciberseguridad gozan de prestigio en el mercado colombiano, gracias a la presencia laboral y comercial de grandes compañías en el país. En 2023, **España sigue siendo el segundo país en flujos de inversión** extranjera directa del país colombiano.

También, la **base de datos GlobalInVest** de la Secretaría de estado de comercio del gobierno de España, arroja un total de **flujo de inversión bruta de España-Colombia de 23,83 millones de euros en 2023**. En ese flujo de inversión, las empresas españolas del **sector de la ciberseguridad** (código CNAE 62) obtienen una **inversión bruta de 0,01 millones de euros**.

Una buena opción para que una empresa española se destaque en el mercado internacional y avance en su internacionalización es mediante el apoyo de instituciones españolas, como es INCIBE.

En el caso específico de Colombia, uno de los mercados prioritarios para las empresas españolas de ciberseguridad en su estrategia de crecimiento internacional, **INCIBE ha estado presente en tres eventos significativos de cooperación internacional en el país**. Estos incluyen las **Jornadas STIC en su 1ª** (Bogotá, 2021) y **2ª edición** (Medellín, 2022), así como y el **evento internacional Ibero-American Cybersecurity Challenge (ICSC)** (Cartagena de Indias, 2018).

En los próximos años se prevé que INCIBE siga con su estrategia de visibilizar la **fortaleza de la industria de ciberseguridad española y sus empresas con presencia en eventos que tengan lugar en Colombia**, así como otras actividades que faciliten a las empresas españolas una creciente presencia en este país latinoamericano.

España invirtió **2.737,3 mill. de dólares** en Colombia en 2022, siendo el segundo inversor del país, solo por detrás de EE.UU.

Según datos del Banco de la República de Colombia

Cultura empresarial

Guía de negociación en Colombia

Cultura empresarial y negociación en el país objetivo

Después de presentar datos pertinentes sobre inversión, información y oportunidades en el sector, a continuación, se detallan las especificaciones que toda empresa española de ciberseguridad debe considerar al expandirse a nuevos mercados a nivel global. **La cultura empresarial del país tiene un impacto directo en los procesos de negociación que se llevarán a cabo en ese lugar.**

Para acceder al mercado colombiano hay que tener en cuenta, por una parte, las estrategias de negociación que existen a nivel federal en los negocios, y por otra, las normas de protocolo empresarial existentes en el país, y que toda empresa del sector de la seguridad cibernética debería conocer.



Estrategias de negociación

Como empresa española del sector de la ciberseguridad interesada en internacionalizarse, es crucial entender la dinámica de los negocios en Colombia, las estrategias empleadas en el ámbito empresarial, así como la duración y el tiempo dedicado al proceso de negocios, entre otros aspectos.

En el mercado colombiano, predominan las estrategias de beneficio mutuo (**estrategias Win-win**), donde los tomadores de decisiones establecen objetivos y plazos para lograr resultados beneficiosos para ambas partes. La premisa fundamental es que ambas partes se beneficien con el negocio que se va a realizar. En las relaciones comerciales, la seguridad y la confianza son indispensables; sin ellas, las negociaciones no prosperan con éxito.



En las relaciones comerciales, la **seguridad** y la **confianza** son indispensables.

Estrategias de negociación

Las **reuniones de negocios en Colombia** poseen una serie de elementos a tener en cuenta por las empresas españolas del sector de la ciberseguridad antes de sentarse y comenzar las negociaciones:



Las **reuniones** están rigurosamente establecidas con anterioridad, al menos con una semana de antelación.



Se recomienda **tener la reunión con el senior de la compañía** o con las personas que toman las decisiones finales.



Al comienzo de la reunión se realizará una **presentación formal de ambas partes**. Después de la presentación se entregarán tarjetas de presentación en español, las cuáles antes de guardarlas, es recomendable leerlas, para mostrar así interés sobre las personas que las entregan.



Además, se recomienda llevar los **puntos clave y las presentaciones que vayan a utilizarse** para concretar la información, previamente preparada y acordada. Las ayudas tecnológicas y audiovisuales durante la presentación son bienvenidas, y casi obligatorias si se quiere dar una primera buena impresión.



Una vez iniciada la reunión, únicamente una de las partes interrumpirá a la otra si tiene alguna **duda** sobre la presentación.



Por otra parte, **el regateo forma parte de las negociaciones**, por ello, para evitar potenciales pérdidas al cerrar el contrato, es necesario conocer los impuestos y las políticas comerciales activas en el país. A los colombianos les suele gustar las ganancias eventuales y duraderas.



Es necesario establecer una **relación de confianza y respeto mutuo** para la resolución de las negociaciones. Valoran mucho la relación interpersonal y la confianza en su homólogo.

Estrategias de negociación

¿Cuánto puede durar el proceso de negociación?

La **decisión** sobre cualquier negocio que deba tomar el responsable de la empresa **suele alargarse de manera intencionada**, ya que suelen tomar las decisiones finales a última hora, como resultado del azar y la relación de confianza. Lo más probable es que existan más reuniones durante el proceso.

Es muy probable que en las primeras reuniones **asistan las personas delegadas por los altos mandos de la compañía**, y sólo tras una buena

impresión e impacto aceptable, son los directivos y/o ejecutivos quien decidirán sobre el resultado y los detalles del negocio a considerar.

Una vez que las distintas negociaciones han finalizado, se **firma el contrato por ambas partes** que debe tener una serie de características a tener en cuenta:

01

El contrato es escrito y riguroso.

02

Debe estar ajustado a la normativa y marco jurídico en vigor de Colombia.

En relación con la redacción de documentos legales, **se recomienda contar con el apoyo de un abogado local experto en la materia** para evitar estar en una posición de inferioridad respecto a la otra parte en términos de políticas comerciales.

◆ Más información:

 [Cultura de negocios en Colombia](#)

 [Conectando culturas de negocios](#)

 [Consejos cultura empresas Colombia](#)

Normas de protocolo

Para finalizar, existen una serie de características que engloban lo que se conoce como el **protocolo empresarial**, como son las conductas personales (lenguaje verbal y no verbal), el código de vestimenta, unas pautas de convivencia que suelen regir en el entorno empresarial (saludos, puntualidad) y las normas protocolarias que existen en las reuniones.

CÓDIGO DE VESTIMENTA

En cuanto al código de vestimenta recomendada para reuniones y compromisos de negocios en Colombia, se prefiere un código más formal que informal o casual, aunque depende de la región. También hay que tener en cuenta vestirse de manera acorde con el clima del país. La etiqueta y la apariencia es muy importante, y más si son ciudades como Medellín y Bogotá.

SALUDO ADECUADO

Al llegar a una reunión, es crucial conocer de antemano cuestiones como el saludo adecuado, los temas apropiados para romper el hielo y la consideración de ofrecer regalos en el primer contacto.

PUNTUALIDAD

Los colombianos se caracterizan por ser puntuales, aunque está aceptado llegar unos 30 min tarde a una reunión, dependiendo desde donde se desplacen, pero es importante avisar si se va a producir algún retraso. Se aconseja en el primer contacto llegar a la hora de la reunión, aunque lo más probable es que se retrase.

Normas de protocolo

En Colombia el tema de las expresiones y ciertos tópicos en el mundo de los negocios, son muy importantes. Algunos de los **aspectos a resaltar son:**

01

Se recomienda **ser muy profesional y mantener una postura de confianza** durante la negociación.

02

A la hora de **presentarse por primera vez**, normalmente se saluda nombrando el título profesional de la persona, seguido del primer apellido. También a la hora de saludarse el apretón de manos junto con el contacto visual es un acierto para la primera toma de contacto, ya que demuestra interés y educación. El primer paso debe tomarlo la persona con mayor rango jerárquico.

03

Antes de ir al tema en cuestión, es preferible **romper el hielo** con tópicos como el clima, el país, la comida, los productos marca Colombia, una charla informal, si bien no se admiten preguntas personales en un primer contacto.

04

Antes de ir al tema en cuestión, es preferible **romper el hielo** con tópicos como el viaje, la familia, el fútbol, el país, la cultura, una charla informal, si bien no se admiten preguntas personales en un primer contacto.

05

Temas que debes evitar: Los temas relacionados con el **narcotráfico**, la figura de Pablo Escobar y la violencia del país en general. El **sentido del humor** se recomienda mejor en pequeñas dosis.

06

Los **regalos son bien aceptados**, salvo si son para recibir un trato especial. Si son regalos relacionados con el país colombiano son mejor recibidos, ya que lo consideran una muestra de respeto e interés. Si se regalan flores, se ha de evitar los claveles y gladiolos, ya que significan la muerte en la cultura colombiana.

Otros datos de interés

Algunos datos que toda empresa española del sector de la ciberseguridad debe conocer, sobre la cultura colombiana, que de un modo u otro pueden afectar a los negocios con el país:

IDIOMA

El español es la lengua oficial del país, si bien es cierto, que el inglés en la esfera de los negocios está muy arraigado por su influencia norteamericana. Se espera y se aprecia que los negocios se realizan en su lengua nativa, el español.

MONEDA

El **peso colombiano** es la moneda del país, y es la que suele utilizarse en el comercio en general. Se aconseja cambiar euros y dólares estadounidenses a pesos colombianos para poder realizar transacciones en el país.

HORARIO TRABAJO

En Colombia el horario laboral varía en función de la región y del sector de negocio, aunque suele oscilar entre **42-48h/semanales** con un esquema general de 8:00/8:30 am-17:00/17:30pm de lunes a viernes. Este horario es flexible según el sector al que se dirija.

FESTIVOS Y VACACIONES

Normalmente suelen tener 2 semanas de vacaciones remuneradas al año, que varían según la antigüedad de la persona.

TRANSPORTE [®]

Se recomienda utilizar el transporte privado en Bogotá, previamente solicitado mediante una aplicación o llamada y en Medellín se recomienda utilizar el transporte urbano en la ciudad como el autobús y el metro.

