

Guía de negociación internacional y protocolo en Perú

Cultura empresarial

Guía de negociación en Perú

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



Según datos de **Statista**, Perú viene aumentando su inversión en productos y soluciones de ciberseguridad, alcanzando la previsión de ingreso en este sector. Esta previsión viene de la mano con las continuas actualizaciones en el marco jurídico del país sobre legislación específica en seguridad cibernética e inversión extranjera, y la creación de oportunidades para las empresas extranjeras que quieran invertir en el sector de la ciberseguridad en el país.

**+149,70 mill.
de dólares**
en 2024 y hasta
**186 mill. de
dólares** en 2028.



ProInversión

Agencia de Promoción de la Inversión Privada - Perú

Se sabe que Perú es un mercado atractivo con una economía estable y numerosas oportunidades para la inversión extranjera. La pregunta que se plantea es cómo una empresa española del sector de la ciberseguridad puede llevar a cabo entrada en este país andino en este contexto. A la hora de dar el salto internacional, algunas de las fuentes de información más fiables son las de instituciones gubernamentales del país sobre el proceso de entrada para establecer un negocio, ya que cuentan con multitud de información para la inversión extranjera.

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





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

01 Incentivos fiscales para facilitar la inversión extranjera como el Régimen Especial de Recuperación Anticipada del Impuesto General a las Ventas (IGV).

02 Todo negocio extranjero que se inicie en el país debe registrarse en el Registro de Inversión extranjera. Este trámite suele durar **25 días hábiles** hasta la aprobación del mismo por parte de la Dirección de servicios al inversionista del gobierno.

03 El país presenta oportunidades e incentivos en el sector de la alta tecnología, donde se encuentran los productos y/o servicios en seguridad cibernética a través de la herramienta de proyectos de inversión.

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

Las empresas españolas de ciberseguridad gozan de prestigio en el mercado peruano, gracias a la presencia laboral y comercial de grandes compañías en el país. Según datos de la Agencia de inversión privada de Perú dependiente del Ministerio de Economía y Finanzas del país en el año 2022, **España invierte un 17,3%¹ detrás de Reino Unido con un 17,9%**, siendo España el segundo inversor global del país peruano, y el primero de la UE en Perú.

También, la **base de datos GlobalInvex** de la Secretaría de estado de comercio del gobierno de España, arroja un total de **flujo de inversión bruta de España-Perú de 9,84 millones de euros en 2023**. En ese flujo de inversión, los datos procedentes de las empresas españolas del **sector de la ciberseguridad** (código CNAE 62) no se encuentran disponibles.

España es el 2º inversor global del país peruano, y el 1º de la UE en Perú.

No existe un Convenio para evitar la doble imposición internacional entre Perú y España al que puedan acceder las empresas españolas del sector de la ciberseguridad que quieran invertir, aunque **si existe un Acuerdo comercial vigente entre Perú y la UE²**, el cual recomendamos ojear antes de realizar cualquier negocio en el país.

Por otro lado, una buena forma de que una empresa española del sector de la ciberseguridad gane visibilidad en el mercado peruano y pueda dar el paso de internacionalizarse, es con la **ayuda de las instituciones españolas** que ofrecen apoyo y las herramientas necesarias a las empresas para dar el gran paso. Dada la importante presencia estratégica y el marco legal en inversión extranjera directa que está ganando este mercado para las empresas españolas de ciberseguridad, se está trabajando para incrementar notoriamente el apoyo y presencia de INCIBE en este mercado para dar soporte y ayuda a quienes quieran prospectar y establecerse en el país.

¹ <https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/065/documentos/2023/05/anexos/iec-peru-2023.pdf> y <https://www.investinperu.pe/es/invertir/estadisticas-generales/inversion-extranjera>

² https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/En_Vigencia/Union_Europea/inicio.html

Cultura empresarial y negociación en el país objetivo

Una vez expuestos datos relevantes sobre inversión e información y oportunidades en el sector, a continuación, se desarrollan una serie de especificaciones que toda empresa española de ciberseguridad debe tener en cuenta, ya que la **cultura del país en el ámbito empresarial impacta directamente en los procesos de negociación que se lleven a cabo en Perú.**

Todos los **datos son necesarios a la hora de establecer un negocio viable y duradero** que aporte beneficios a la hora de dar el salto internacional. En concreto, para acceder al mercado peruano, toda empresa del sector la ciberseguridad debe 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.



Estrategias de negociación

Como empresa española del sector de la ciberseguridad que quiere internacionalizarse, se debe conocer cómo son los negocios en Perú, qué estrategias se utilizan en el ámbito empresarial, la duración y el tiempo empleado en el proceso de negocios, etc.

En el mercado peruano imperan las **estrategias Win-Lose**, en la que una de las partes se beneficia mientras que la otra tiene que pagar el precio. Sólo una de las partes durante la negociación ve en esta estrategia un resultado positivo, y además, suele generar situaciones de conflicto. **El negociador peruano ve el negocio como una repartición de costes y no como un acuerdo en el que ambos ganan**, como ocurre en las estrategias Win-Win. Suelen utilizar las llamadas “negociaciones de desgaste”, en las que piden cifras elevadas, alargan las reuniones todo lo que puedan, hasta que una de las partes se cansa y ceda.



El negociador peruano ve el negocio como una **repartición de costes y no como un acuerdo en el que ambos ganan.**

³ https://www.palermo.edu/economicas/cbrs/pdf/pbr18/PBR_18_14.pdf

Estrategias de negociación

Las **reuniones de negocios en Perú** poseen una serie de elementos a tener en cuenta por el empresario español del sector de la ciberseguridad antes de comenzar las negociaciones:



Las **reuniones** están **establecidas con al menos 4 semanas de anterioridad**, confirmadas con antelación, y suelen tener un carácter más informal.



Generalmente se tendrán las **reuniones con los rangos directivos o ejecutivos de la compañía**, aunque algún rango inferior en la jerarquía pueda exponer sus ideas durante el proceso de negociación.



Se recomienda llevar a un **abogado** que conozca las políticas comerciales del país. Está bien visto y es una práctica común.



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 se deberán leer antes de guardárselas, ya que es de buena educación porque se muestra así interés y formalismo.



Por otra parte, **el regateo forma parte de las negociaciones** y de la vida cotidiana en general. Les gusta ofertar ganancias elevadas y de ahí ir regateando hasta obtener su objetivo de beneficio.



Como en todos los países de la zona de LATAM las **relaciones interpersonales cordiales, de confianza**, y de cortesía importan a la hora de hacer negocios, y en Perú también.



Dada la táctica de **persuasión** que el negociador peruano utiliza en el proceso, se espera que durante la reunión afloren multitud de **emociones negativas**, producto de ese momento de incertidumbre y desgaste.

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, después de un proceso largo de desgaste en la negociación. Lo más probable es que puedan existir más reuniones durante el proceso.

Es muy probable que, en las primeras reuniones, los que asistan son los directivos y/o ejecutivos, pero será el CEO de la compañía quien decidirán sobre el resultado, y los detalles del negocio a considerar. Concluidas las diversas negociaciones, ambas partes proceden a la firma del contrato, el cual debe poseer una serie de **características** a tener en cuenta:

◆ Más información:

 [Cultura de negocios con Perú](#)

 [Noticias y perspectivas](#)

 [La cultura negociadora](#)

01 El contrato es escrito y riguroso.

02 Está ajustado a la normativa y marco jurídico en vigor de Perú.

03 De manera opcional, se formaliza un acuerdo verbal en algunas ocasiones.

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 Perú, se prefiere un código más formal, que informal o casual. La etiqueta y la apariencia es muy importante en la esfera de los negocios, sin embargo, se acepta y es muy común el código informal durante encuentros más informales de negocios. Durante reuniones sociales se acepta la etiqueta tipo cóctel para ambos sexos.

PUNTUALIDAD

Los peruanos se caracterizan por no ser muy puntuales, aunque está aceptado llegar unos 30 min tarde a una reunión dependiendo de donde se desplacen. Si una de las partes llega tarde, deberá avisar de antemano de su retraso. Se aconseja en el primer contacto llegar a la hora de la reunión, aunque lo más probable es que se retrase.

SALUDO ADECUADO

Al llegar a una reunión, es crucial abordar cuestiones como el saludo adecuado, los temas apropiados para romper el hielo y la consideración de ofrecer regalos en el primer contacto. En Perú el tema de las expresiones y ciertos tópicos en el mundo de los negocios, son muy importantes.

Normas de protocolo

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.

03

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

04

Temas que debes evitar: No se recomienda utilizar expresiones negativas y tajantes dura el proceso de negociación. Se deben evitar temas sobre la política nacional e internacional.

05

Los **regalos** no se estilan en la esfera de los negocios peruanos.

Otros datos de interés

Algunos datos que se deben conocer como empresa española del sector de la ciberseguridad, sobre la cultura del país, y que van a afectar de un modo u otro a tu negocio en el entorno empresarial son:

IDIOMA

El español es la lengua oficial del país, si bien es cierto, que el inglés suele hablarse en la esfera de los negocios. Se espera y se aprecia que los negocios se realizan en su lengua nativa, el español.

MONEDA

El **sol peruano** es la moneda del país, y es la que suele utilizarse en el comercio en general. Se aconseja cambiar euros y dólares estadounidenses a soles peruanos para poder realizar transacciones en el país.

HORARIO TRABAJO

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

FESTIVOS Y VACACIONES ⁱ

Normalmente suelen tener **30 días de vacaciones al año** que incluyen fines de semana. Sólo las personas que hagan una jornada laboral de mínimo 4h/día tienen derecho a este beneficio, además de cumplir otros requisitos.

SERVICIOS DE TRANSPORTE ⁱ

Para moverse por la ciudad se recomienda utilizar el transporte público de Perú, el metropolitano y el metro de Lima. Si vas a utilizar el servicio de taxi, se recomienda utilizar uno privado previa reserva telefónica o mediante aplicación.

