Guía de negociación internacional y protocolo en Arabia Saudí

Financiado por la Unión Europea
NextGenerationEU

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y DE LA FUNCIÓN PÚBLICA
SECRETARÍA DE ESTADO DE TELECOMUNICACIONES E INFRAESTRUCTURAS DIGITALES

Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia

incibe_
INSTITUTO NACIONAL DE CIBERSEGURIDAD

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

Se estima que **los ingresos del sector de la ciberseguridad en Arabia Saudí alcancen los 428,70 millones de dólares para el año 2024**, con una expectativa de un crecimiento anual del 10,35% hasta el período comprendido entre 2024 y 2028. Además, de acuerdo con el **Índice Mundial de Ciberseguridad (2020)**, revisado y publicado en 2021 por la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT).

Según datos procedentes de Statista, que avalan la continuidad de la inversión en soluciones de seguridad cibernética en el mercado chileno.

[1] https://saudigazette.com.sa/article/633545

Arabia Saudí está en el puesto número 2[1]

junto con el Reino Unido, obteniendo una puntuación total de 99,54 en las medidas aplicadas a la seguridad cibernética.

وزارة الاستثمار
Ministry of Investment

Arabia Saudí es, por tanto, un país a tener en cuenta para la internacionalización de la industria española de ciberseguridad. La expansión de una empresa española hacia este mercado requiere marcar una estrategia de entrada sólida, así como grandes conocimientos de su cultura, idioma, políticas comerciales y su economía. Por tanto, es aconsejable que las empresas de ciberseguridad españolas se asesoren y utilicen los recursos proporcionados por las autoridades gubernamentales del país, para poder elaborar e iniciar con éxito su estrategia de entrada en este mercado.

En el caso de Arabia Saudí, la entidad gubernamental por excelencia que proporcionan este tipo de información es el **Ministry of Investment (MISA).**

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

01 **En Arabia Saudí[2], no existe el Impuesto de la Renta para personas físicas en ni para los inversores extranjeros.**

02 Se recomienda acceder y analizar detenidamente la página de MISA, para conocer los pasos necesarios para la obtención de la **Licencia de Inversión**. Esta licencia, es requisito indispensable para realizar inversiones extranjeras en este mercado

03 Todas las empresas españolas del sector de la seguridad cibernética que quieran establecerse en este mercado tienen a su disposición una **plataforma de búsqueda de proyectos por sectores** en el país.

04 **Existen incentivos y subvenciones**[3] para la **creación de empresas extranjeras.**

05 Para la búsqueda de información más especializada en inversión, se recomienda acceder a la página **Invest Saudi**, proporcionada por el Ministery of Investment (MISA) del país.

[2] https://www.great.gov.uk/markets/saudi-arabia
[3] https://investsaudi.sa/en/resources/incentives

Inversión extranjera española en Arabia Saudí

Las empresas españolas de ciberseguridad gozan de prestigio en este mercado, gracias a la presencia laboral y comercial de grandes compañías en el país, por lo que podemos decir que **Arabia Saudí y España mantienen relaciones comerciales trascendentes**.

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-Arabia Saudí de 79,68 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 0,05 millones de euros.**

Cultura empresarial y negociación en el país objetivo

En este apartado, se detallan una serie de especificaciones que toda empresa española de la industria de la ciberseguridad debe tener en cuenta, para ingresar al mercado saudí. **La cultura empresarial del país de destino, en este caso Arabia Saudí, tiene un impacto directo en los procesos de negociación que se desarrollen en él**.

Para acceder al mercado de Arabia Saudí o Arabia Saudita, toda empresa del sector de la ciberseguridad debe tener en cuenta, por una parte, las estrategias de negociación que existen en la esfera de los negocios, y por otra, las normas de protocolo empresarial existentes en el país.
Antes de comenzar, daremos unas claves, que toda empresa debe conocer antes de entrar al mercado árabe y que es común en todos los países que lo conforman, siendo Arabia Saudí uno de ellos[5]:

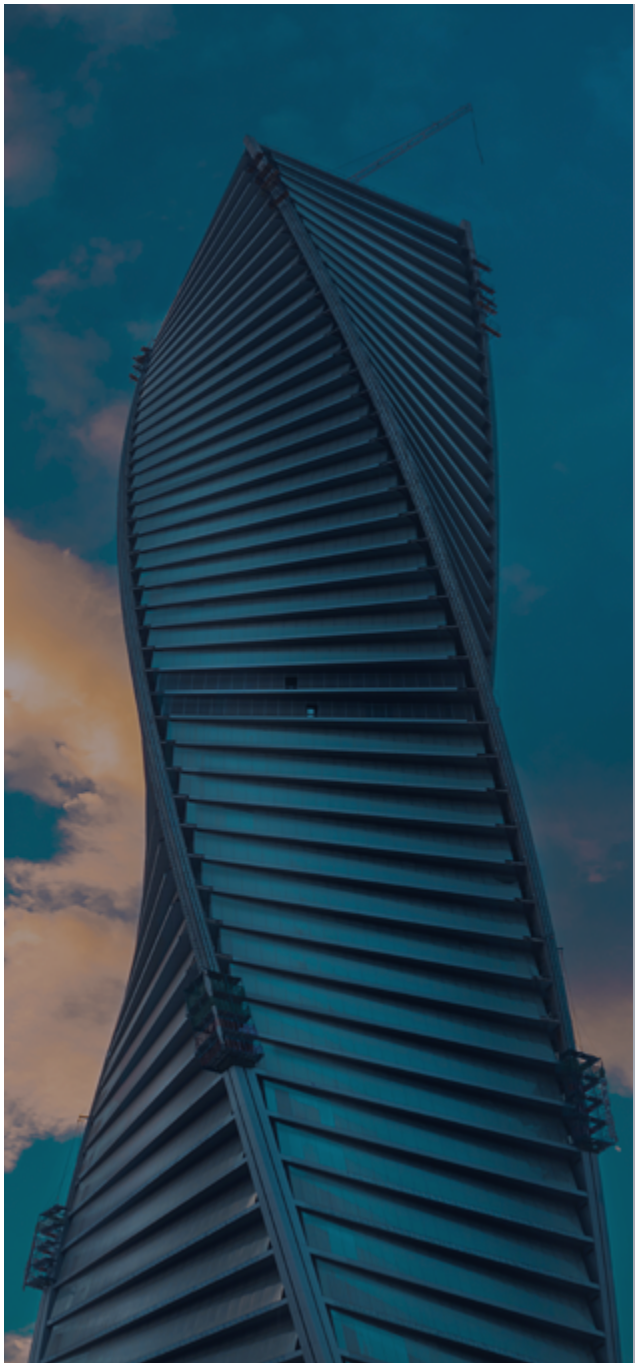
- La **cultura empresarial en estos países se basa en el sistema wasta** (introducirse en este mercado a través de contactos o intermediarios). Es una práctica arraigada y muy común.
- La **confianza** impera en el mundo de los negocios.
- Respecto a **las reuniones y la puntualidad**, no es igual que en los países occidentales, es más, lo normal es concretar la reunión unos días antes, aunque depende mucho del país en cuestión.
- El **precio** es un pilar muy importante para conseguir llegar a un acuerdo.
- El **mes del Ramadán** es sumamente importante en los países árabes.

[5] https://globalnegotiator.com/files/protocolo-paises-arabes.pdf

Estrategias de negociación

En el mercado saudí imperan las **estrategias Win-win**, en la que las dos partes ganan. El **negociador saudí es implacable y experto en el tema del regateo.** Tras una negociación intensa, **buscará el mejor precio** del producto de ciberseguridad que se adecue a su estrategia, sin dejar de lado los intereses de su homólogo. La **confianza mutua y las relaciones interpersonales son primordiales en este mercado, así como el estatus social y profesional**. Por ello, conocer las costumbres derivadas de la religión que practica la persona con la que se va a entablar relación, así como su forma de vida, y de hacer negocios, es indispensable a la hora de dar el salto a este mercado.

Conocer cómo son los negocios en Arabia Saudí, qué estrategias se utilizan en el ámbito empresarial, así como la duración y el tiempo empleado en el proceso de negocios, etc.



Estrategias de negociación

las **reuniones de negocios en Arabia Saudí** 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 incluso un mes de antelación**, aunque es muy común cerrarlas con días de antelación. **Se aconseja no programar reuniones durante el mes del Ramadán**, ya que se reduce la jornada laboral.

Los días de descanso semanales en la cultura árabe son el jueves y el viernes. Es normal agendar reuniones en domingo, pero evitar a toda costa estos días como laborables cuando se viaja a Arabia Saudí.

Se suelen sugerir dos o tres fechas posibles para la reunión, siendo ellos quienes finalmente elijan la fecha definitiva. Se aconseja el horario de media mañana o de tarde para celebrar las reuniones.

Las **reuniones suelen durar varias horas**, ya que el proceso de negociación es largo, **siendo el precio lo último por lo que se discutirá**.

Una creencia arraigada en la cultura árabe es que las actividades (también los negocios) "se harán cuando Dios (Allah) quiera." **La paciencia será imprescindible en toda relación de negocios** que se quiera mantener en este mercado, ya que los tiempos pueden alargarse eternamente.

Es **recomendable que durante las reuniones se intercambien tarjetas de presentación**, está visto como una actitud muy profesional.

Fumar, comer o beber en público durante el Ramadán está fuertemente castigado. Infringir estos principios podría suponer la expulsión del país para los representantes de la empresa desplazados a hacer allí negocios.

Se recomienda acceder a este mercado por medio de intermediarios o contactos, siendo una práctica muy habitual y clave para llegar a establecer relaciones.

Estrategias de negociación

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

Durante las negociaciones, **se considera normal interrumpir a la otra parte**. Es más, lo más probable es que cojan llamadas de teléfono o que se ausenten para resolver algún tema importante.

Se recomienda que acudan a las reuniones el miembro de la empresa con mayor nivel de jerarquía, ya que el estatus profesional es muy importante para los saudíes.

Las relaciones interpersonales que se puedan llegar a entablar durante el proceso de negociación **influyen en la toma de decisiones final, es más son la clave para llegar a sellar un negocio en este mercado.**

El regateo es una práctica muy habitual y que se estila en el mercado saudí.

Es muy recomendable c**ontar con un abogado experto en políticas comerciales** en el país, ya que el idioma puede ser un impedimento.

Es altamente recomendable conocer en profundidad el término *"halal"* ya que hoy en día en la cultura musulmana se entiende como un estilo de vida que **afecta a todas las cuestiones relacionadas con la vida cotidiana, incluidos los negocios.**

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 en el tiempo.** El directivo o la persona de mayor rango de la empresa saudí es quien toma la decisión final y la que, tras mantener una relación de confianza con su homólogo, decidirá si acepta o no el negocio en cuestión.

Una vez finalizadas las negociaciones y tomadas las decisiones pertinentes, ambas partes **proceden a la firma del contrato**, el cual debe incorporar una serie de características esenciales que requieren especial atención:

01 El contrato debe redactarse por escrito.

02 El contrato debe ajustarse a la normativa y marco jurídico vigente en Arabia Saudí.

Normas de protocolo

Para finalizar este apartado, 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 es importante destacar que la apariencia es sumamente importante para los saudíes. Por ello, se recomienda la etiqueta formal y conservadora, tanto para hombres como mujeres. No se recomiendan ropas llamativas ni con aberturas.

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.

PUNTUALIDAD

Los saudíes se caracterizan por no ser sumamente puntuales en el ámbito empresarial. Incluso, habrá veces que las reuniones se cancelen en el último momento o se cambien de día, estando ya allí.

Normas de protocolo

En el contexto empresarial saudí del sector de la ciberseguridad, las expresiones y los tópicos de conversación revisten gran importancia. A continuación, se presenta un **listado que resalta algunos aspectos a tener en cuenta**:

01 **Se recomienda ser profesional, mantener una postura de confianza, calmada y ser paciente ante los imprevistos** que puedan surgir durante la negociación.

02 **A la hora de presentarse por primera vez**, se recomienda **tener en cuenta la categoría de la persona**: Solo se llama Jeque/Sheik a la persona que no pertenece a la familia real, pero tiene un cargo muy importante. Al principio suelen llamarse por título seguido del nombre. Por ejemplo: Mister seguido del nombre o Sheik seguido del nombre.

03 **A la hora de saludarse, el apretón de manos junto con el contacto visual** y prolongado en el tiempo es un acierto para la primera toma de contacto, ya que demuestra interés y educación.

04 **Evitar siempre el contacto y el uso de la mano izquierda**, considerada impura en la cultura árabe.

05 Antes de ir al tema en cuestión, **es preferible romper el hielo con tópicos** como la historia, el fútbol, el arte, el país, una charla informal en un primer contacto.

06 **Temas que se deben evitar:** temas relacionados con la religión y la mujer en el mundo árabe, el conflicto árabe-israelí, sus vecinos: Israel o Irán.

07 **Regalos:** se estilan entre empresas, pero no de forma personal

Otros datos de interés

Algunos datos que debes 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 **árabe** es el idioma oficial del país. Otro de los idiomas que suele utilizarse en la esfera de los negocios internacionales, es el **inglés**. Se recomienda asistir a las reuniones de negocios con un intérprete, si no se habla ninguno de estos idiomas con fluidez.
Se aconseja aprender ciertas expresiones en el idioma oficial del país, como, por ejemplo:
As-saalam alaykum: saludo inicial "Que la paz sea contigo".
Wa alaykum as-saalam: "Que la paz también sea contigo".
Marhaba: hola.
Shukran: gracias.

MONEDA

El **riyal saudí (SAR)** es la moneda oficial del país y es la que suele utilizarse en el comercio en general.

HORARIO TRABAJO

En Arabia Saudí el horario laboral suele ser **de 48 horas semanales**, con un esquema general de alrededor **7:30-8:00 am-19:00pm** de domingo a jueves, salvo durante las festividades. El horario de trabajo no es continuado y por la tarde suelen abrir entre 16:00-16:30 hasta la hora del cierre que puede alargarse hasta las 21:00h. **Durante el mes de Ramadán, la jornada laboral disminuye hasta 36 horas/semanales.**

FESTIVOS Y VACACIONES

Normalmente suelen tener 21 días de vacaciones al año los primeros 5 años y después aumentan a 30 días de vacaciones.

LA LEY ISLÁMICA O *SHARIA*

es su ley más sagrada y donde reside el derecho islámico que está recogido en el Corán. Es importante conocer esta ley, ya que en Arabia Saudí está implementada y toda gira en torno a ella.