	<b>GESTIÓN DE SERVICIOS ACADÉMICOS Y BIBLIOTECARIOS</b>		<b>CÓDIGO</b>	FO-GS-15
			<b>VERSIÓN</b>	02
	<b>ESQUEMA HOJA DE RESUMEN</b>		<b>FECHA</b>	03/04/2017
			<b>PÁGINA</b>	1 de 1
<b>ELABORÓ</b>		<b>REVISÓ</b>		<b>APROBÓ</b>
Jefe División de Biblioteca		Equipo Operativo de Calidad		Líder de Calidad

### Resumen Trabajo De Grado

AUTOR(ES): DAVID SEBASTIAN PIÑA ARARAT

NOMBRE(S): \_\_\_\_\_ APELLIDOS: \_\_\_\_\_

FACULTAD: CIENCIAS EMPRESARIALES

PLAN DE ESTUDIOS: COMERCIO INTERNACIONAL

DIRECTOR: NELSON EMILIO GARCIA TORRES

NOMBRE(S): \_\_\_\_\_ APELLIDOS: \_\_\_\_\_

NOMBRE(S): \_\_\_\_\_ APELLIDOS: \_\_\_\_\_

TÍTULO DEL TRABAJO (TESIS): Protocolo y diplomacia en la negociación internacional para el aprovechamiento de los acuerdos suscritos entre Colombia y Asia

La investigación se fundamentó contextualmente en el protocolo y diplomacia en la negociación para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales suscritos entre Colombia y Asia. El trabajo tuvo como objetivo analizar las variables diplomáticas y protocolo de negociación internacional para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales suscritos, Se identificaron las características y los comportamientos de negociación que se contemplan en el protocolo diplomático al momento de negociar con países asiáticos. Se desarrolló utilizando principalmente la investigación tipo cuantitativa, este trabajo tuvo un enfoque mixto (cuantitativo-cualitativo), logrando adquirir información precisa que ayudó a la manifestación válida de las conclusiones, cuyo propósito fue hallar las relaciones acordes con el estudio planteado. Esta investigación se realizó por medio del método documental, la información sustraída de las diversas fuentes que sirvieron como base de datos para analizar y conocer la cultura y el entorno de negocios de la región asiática, Esté trabajo fue de tipo deductivo, porque parte de la búsqueda de información específica de los protocolos y diplomacia en la negociación internacional de Colombia que permitió identificar las dimensiones de estudio, así como las limitantes y potencialidades que obstaculizan o imposibilitan el aprovechamiento de los acuerdos comerciales suscritos con Asia.

PALABRAS CLAVES: (Cultura de negocios;  
Protocolo; Negociación; Acuerdos; Diplomacia)

CARACTERÍSTICAS:

PÁGINAS: 109

PLANOS: \_\_\_\_\_

CD ROOM: \_\_\_\_\_

ILUSTRACIONES: \_\_\_\_\_

**Protocolo y diplomacia en la negociación internacional para el aprovechamiento de los  
acuerdos suscritos entre Colombia y Asia**

**David Sebastian Piña Ararat**

**Investigador**

**UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL**

**SAN JOSÉ DE CÚCUTA**

**2023**

**Protocolo y diplomacia en la negociación internacional para el aprovechamiento de los  
acuerdos suscritos entre Colombia y Asia**

**David Sebastian Piña Ararat**

**Investigador**

**Nelson Emilio García Torres**

**Director**

**Cesar Augusto Panizo Cardona**

**Codirector**

**Trabajo de grado para optar al título de profesional en Comercio internacional**

**UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL**

**SAN JOSÉ DE CÚCUTA**

**2023**

## **Resumen**

La investigación se fundamentó contextualmente en el protocolo y diplomacia en la negociación para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales suscritos entre Colombia y Asia. El trabajo tuvo como objetivo analizar las variables diplomáticas y protocolo de negociación internacional para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales suscritos, Se identificaron las características y los comportamientos de negociación que se contemplan en el protocolo diplomático al momento de negociar con países asiáticos. Se desarrolló utilizando principalmente la investigación tipo cuantitativa, este trabajo tuvo un enfoque mixto (cuantitativo-cualitativo), logrando adquirir información precisa que ayudó a la manifestación válida de las conclusiones, cuyo propósito fue hallar las relaciones acordes con el estudio planteado. Esta investigación se realizó por medio del método documental, la información sustraída de las diversas fuentes que sirvieron como base de datos para analizar y conocer la cultura y el entorno de negocios de la región asiática, Esté trabajo fue de tipo deductivo, porque parte de la búsqueda de información específica de los protocolos y diplomacia en la negociación internacional de Colombia que permitió identificar las dimensiones de estudio, así como las limitantes y potencialidades que obstaculizan o imposibilitan el aprovechamiento de los acuerdos comerciales suscritos con Asia, De tal manera permitiendo comprender más de cerca la cultura de negocios, aspectos políticos, religiosos, económicos, y estrategias protocolares. En conclusión se analizó las variables diplomáticas y de protocolo de negociación internacional, para poder determinar la importancia, conocimiento y diferencias que presentan cada país Asiático al momento de implantar una negociación, lo cual sirvió para que se

definieron los protocolos en una negociación internacional de carácter comercial y así determinar cuándo hacer una oferta de negociación con estos países.

Finalmente la investigación será constituida como una fuente de consulta bibliográfica para profesionales o próximos investigadores que incursionan en el área, para la utilización de los protocolos de negocios.

**Palabras claves**

Cultura de negocios; Protocolo; Negociación; Acuerdos; Diplomacia.

## **Abstract**

The investigation was contextually based on the protocol and diplomacy in the negotiation for the use of the trade agreements signed between Colombia and Asia. The objective of the work was to analyze the diplomatic variables and the international negotiation protocol for the use of the signed trade agreements. The characteristics and negotiation behaviors that are contemplated in the diplomatic protocol when negotiating with Asian countries were identified. It was developed using mainly quantitative research, this work had a mixed approach (quantitative-qualitative), managing to acquire precise information that helped to demonstrate the conclusions, whose purpose was to find the relationships consistent with the proposed study. This investigation was carried out by means of the documentary method, the information subtracted from the various sources that served as a database to analyze and learn about the culture and business environment of the Asian region. This work was of a deductive type, because part of the search for specific information on the protocols and diplomacy in the international negotiation of Colombia that can identify the dimensions of study, as well as the limitations and potentialities that hinder or make it impossible to take advantage of the trade agreements signed with Asia, in such a way that it allows to understand more closely the business culture, political, religious, economic aspects and protocol strategies. In conclusion, the diplomatic and international negotiation protocol variables were analyzed, in order to determine the importance, knowledge and differences that each Asian country presents at the time of implementing a negotiation, which is related to the definition of the protocols in a negotiation. of a commercial nature and thus determine when to make a negotiation offer with these countries.


Finally, the research will be constituted as a source of bibliographic consultation for professionals or future researchers who venture into the area, for the use of business protocols.

**Keywords**

Business culture; Protocol; Negotiation; Agreements; Diplomacy.



## Acta de sustentación

	FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL ACTA DE SUSTENTACIÓN TRABAJO DE GRADO	Versión:	1/2013
		Página	1

SAN JOSÉ DE CÚCUTA, 16 de mayo 2023

Acta N° 06/2023

TÍTULO PLAN DE ESTUDIOS: Comercio Internacional

LUGAR: Laboratorio Empresarial

DEL PROYECTO: “Protocolo y diplomacia en la negociación para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales suscritos entre Colombia y Asia”

MODALIDAD: **PROYECTO INVESTIGACIÓN**

JURADOS:

Johanna Milena Mogrovejo Andrade

ENTIDAD: Universidad Francisco de Paula Santander

Liliana Marcela Bastos Osorio

ENTIDAD: Universidad Francisco de Paula Santander

Yorley Adriana Mora Urbina

ENTIDAD: Universidad Francisco de Paula Santander

DIRECTOR:

Firma:

Nelson Emilio García Torres



COORDIRECTOR:

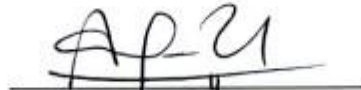
Cesar Augusto Panizo Cardona



NOMBRE DEL ESTUDIANTE	CODIGO	CALIFICACIÓN		
		LETRA	NÚMERO	A- M -L
<u>David Sebastian Piña Ararat</u>	1261316	Cuatro punto cero	<u>4.0</u>	X

  
Johanna Milena Mogrovejo Andrade

  
Liliana Marcela Bastos Osorio

  
Yorley Adriana Mora Urbina

  
**LILIANA MARCELA BASTOS OSORIO**  
Coordinadora de Comité Curricular Comercio Internacional

## **Dedicatoria**

Esta investigación está dedicada a mi familia que siempre me acompañó durante todo mi proceso de formación profesional y en especial a mi madre que durante la realización de este trabajo de grado y en el transcurso de mi vida me ha otorgado un apoyo incondicional que siempre me ha sacado adelante en todos los momentos agradables y complejos permitiéndome superar uno a uno.

## **Agradecimientos**

Quiero agradecer a todas las personas de la Universidad Francisco de Paula Santander del programa académico de Comercio Internacional que hicieron participación importante en el desarrollo de mi formación profesional, amigos, compañeros, docentes y administrativos.

## Contenido

<b>Resumen Trabajo De Grado</b>	<b>1</b>
<b>Resumen</b>	<b>3</b>
<b>Abstract</b>	<b>5</b>
<b>Acta de sustentación</b>	<b>7</b>
<b>Dedicatoria</b>	<b>8</b>
<b>Agradecimientos</b>	<b>9</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>16</b>
<b>1. TÍTULO</b>	<b>19</b>
<b>2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN</b>	<b>20</b>
<b>2.1. Planteamiento del problema</b>	<b>20</b>
<b>2.2. Formulación del problema</b>	<b>21</b>
<b>2.3. Sistematización del problema</b>	<b>21</b>
<b>3. OBJETIVOS</b>	<b>22</b>
<b>3.1. Objetivo general</b>	<b>22</b>
<b>3.2. Objetivos específicos</b>	<b>22</b>
<b>4. JUSTIFICACIÓN</b>	<b>23</b>
<b>5. MARCO REFERENCIAL</b>	<b>24</b>
<b>5.1. Antecedentes</b>	<b>24</b>
5.1.1. Internacionales	24
5.1.2. Nacionales	25
5.1.3. Locales	26
<b>5.2 Bases teóricas</b>	<b>26</b>
5.2.1. Modelo Uppsala Johansson 1977	26
5.1.2. Teoría de la ventaja recíproca John Stuart Mill 1806 – 1873	28
5.1.3. Teoría de la Ventaja Comparativa - David Ricardo 1817	29
<b>5.3. Marco conceptual</b>	<b>29</b>
5.3.1. Definición de conceptos	29
<b>5.4. Marco legal</b>	<b>31</b>
5.4.1. TLC con La República de Corea	31
5.4.2. TLC con el Estado de Israel	31
5.4.3. República Popular de China	31
5.4.4. Alianza del pacifico - Singapur	32
5.4.5. Acuerdo de asociación económica con Japón	33
<b>5.5. Marco espacial</b>	<b>33</b>
<b>5.6. Marco temporal</b>	<b>33</b>
<b>6. DISEÑO METODOLÓGICO</b>	<b>34</b>

<b>6.1. Tipo de investigación</b>	<b>34</b>
<b>6.2. Método de investigación</b>	<b>35</b>
<b>6.3. Tipo de estudio</b>	<b>35</b>
<b>6.4 Población</b>	<b>35</b>
<b>6.5 Muestra</b>	<b>35</b>
<b>6.6. Sistematización de variables</b>	<b>36</b>
<b>6.7. Tratamiento de la información</b>	<b>36</b>
6.7.1. Técnica y recolección de información	36
6.7.2. Técnica y procesamiento de la información	37
6.7.3. Presentación de la información	37
<b>7. CARACTERÍSTICAS Y COMPORTAMIENTO DE NEGOCIACIÓN CONTEMPLADOS EN UN PROTOCOLO DIPLOMÁTICO</b>	<b>39</b>
<b>7.1. Características de protocolo diplomático</b>	<b>39</b>
<b>7.2. Relaciones del protocolo diplomático en las negociaciones</b>	<b>41</b>
7.2.1. Tipos de negociación	42
7.2.2. Tipos de protocolo de negocios	44
7.2.3. Historia de los tratados internacionales	45
7.2.4. Tipos de tratados	48
7.2.5. Organismos reguladores y facilitadores de los tratados	49
<b>7.3. Aspectos que rigen el protocolo diplomático Colombiano en relación con lo definido en el Convención de Viena</b>	<b>50</b>
7.3.1. Convención de Viena	50
7.3.2. Nacimiento de la Convención de Viena	50
7.3.3. ¿Por qué nació la Convención de Viena?	51
7.3.4. Historia del Convenio de Viena	51
7.3.5. Convención de Viena como medio de uso	51
7.3.6. Miembros que conforman el Convenio de Viena	51
7.3.7. Ingreso de Colombia a la Convención de Viena	53
<b>7.4. Actos protocolarios</b>	<b>53</b>
7.4.1. Tipos de actos protocolarios	53
7.4.2. Responsable de un acto de protocolo	54
<b>8. ASPECTOS RELEVANTES DE UNA NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL, LAS SIMILITUDES Y DIFERENCIAS CULTURALES DE SUS MIEMBROS</b>	<b>55</b>
8.1. Cultura de negocios en los países de Asia	55
8.2. Aspectos políticos en los países de Asia	56
8.3. Aspectos sociales en los países de Asia	56
8.4. Aspectos religiosos en los países de Asia	57
<b>9. ENTORNO DE NEGOCIOS DE ASIA; Y SU ESTRATEGIA DE NEGOCIACIÓN EN LOS ACUERDOS COMERCIALES</b>	<b>59</b>

<b>9.1. Entorno de los países asiáticos</b>	<b>59</b>
9.1.1. China	59
9.1.2. Corea del Sur	60
9.1.3. Emiratos Árabes Unidos	61
9.1.4. Hong-Kong	62
9.1.5. India	63
9.1.6. Israel	64
9.1.7. Japón	65
9.1.8. Singapur	66
9.1.9. Taiwán	67
9.1.10. Vietnam	68
<b>9.2. Análisis del comportamiento comercial</b>	<b>69</b>
9.2.1. Análisis de comportamiento comercial con Corea del Sur	69
9.2.2. Análisis de comportamiento comercial con Israel	72
<b>10. NORMAS DE PROTOCOLO EN UNA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL DE CARÁCTER COMERCIAL PARA DETERMINAR UNA OFERTA DE NEGOCIACIÓN</b>	<b>75</b>
<b>10.1. China</b>	<b>75</b>
10.1.1. Horarios	75
10.1.2. Saludos	76
10.1.3. Reuniones	77
10.1.4. Negociaciones	77
<b>10.2. Corea del Sur</b>	<b>78</b>
10.2.1. Horarios	78
10.2.2. Saludos	79
10.2.3. Reuniones	80
10.2.4. Negociaciones	80
<b>10.3. Emiratos Árabes Unidos</b>	<b>81</b>
10.3.1. Horarios	81
10.3.2. Saludos	81
10.3.3. Reuniones	81
10.3.4. Negociaciones	82
<b>10.4. Hong Kong</b>	<b>82</b>
10.4.1. Horarios	82
10.4.2. Saludos	84
10.4.3. Reuniones	84
10.4.4. Negociaciones	84
<b>10.5. India</b>	<b>85</b>
10.5.1. Horarios	85
10.5.2. Saludos	87
10.5.3. Reuniones	87
10.5.4. Negociaciones	87
<b>10.6. Israel</b>	<b>88</b>
10.6.1. Horarios	88
10.6.2. Saludos	90

10.6.3. Reuniones	90
10.6.7. Negociaciones	91
<b>10.7. Japón</b>	<b>91</b>
10.7.1. Horarios	91
10.7.2. Saludos	92
10.7.3. Reuniones	93
10.7.4. Negociaciones	93
<b>10.8. Singapur</b>	<b>94</b>
10.8.1. Horarios	94
10.8.2. Saludos	95
10.8.3. Reuniones	95
10.8.4. Negociaciones	96
<b>10.9. Taiwán</b>	<b>96</b>
10.9.1. Horarios	96
10.9.2. Saludos	97
10.9.3. Reuniones	98
10.9.4. Negociaciones	98
<b>10.10. Vietnam</b>	<b>98</b>
10.10.1. Horarios	98
10.10.2. Saludos	99
10.10.3. Reuniones	100
10.10.4. Negociaciones	100
<b>11.CONCLUSIONES</b>	<b>101</b>
<b>12.RECOMENDACIONES</b>	<b>102</b>
<b>13. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	<b>104</b>

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tuvo como finalidad principal, realizar una caracterización con todos sus análisis de pertinencia sobre el Protocolo y diplomacia en la negociación internacional para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales suscritos entre Colombia y Asia, Con tal propósito, se tuvo en cuenta, especialmente los aportes investigativos del protocolo de negocios de Colombia y sus socios en América Latina y las diferentes investigaciones realizadas, al que se encuentran vinculados profesores y estudiantes, con la cual se viene adelantando la caracterización, diagnóstico, prospección y diseño de escenarios del tema de investigación. Del mismo modo, para los fines del estudio conveniente, se acudió a la información secundaria idónea por las diferentes investigaciones adelantadas por la universidad, departamento. A todo esto, se contó con la contribución de los diferentes actores, que realizaron un rol determinante en la dinámica del desarrollo del Protocolo y diplomacia en la negociación internacional para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales suscritos entre Colombia y Asia.

En este sentido, fue necesario, a partir de la información recopilada, analizar las particularidades que se presentaron en los diferentes estudios adelantados que se vinieron realizando, de los diferentes protocolos de diplomacia en la negociación internacional de los acuerdos comerciales suscritos en Colombia.

Los resultados del estudio fueron validados. Allí se hizo una primera presentación para validar, ajustar y complementar con los aportes del director de la investigación, posterior a la publicación y sustentación.



El trabajo estuvo compuesto por trece capítulos, que contempla la estructura general, que conduce al lector a enfocar la investigación con los contenidos significativos planteados que despliegan la conexión del problema-proyecto identificado, la solución propositiva y sus resultados de impacto, de la siguiente manera:

En el capítulo 1, se exhibe la propuesta de investigación, en donde se muestra el tema y el título del proyecto.

En el capítulo 2, presenta el problema de investigación, en donde se muestra el planteamiento del problema, y de ahí se deriva la formulación y sistematización de este.

En el capítulo 3, se manifiestan los objetivos tanto general y como los específicos del trabajo.

En el capítulo 4, se muestra la Justificación del trabajo de investigación.

El capítulo 5, se despliega el marco referencial, en donde se analizan los antecedentes (Internacional. Nacional y Local) objeto del estudio; además se desarrolla el marco teórico conceptual, que radica en la revisión literaria de la teoría de la demanda recíproca, modelo Uppsala y teoría de la ventaja comparativa; contando con el marco legal vigente y varios estudios empíricos realizados.

En el capítulo 6, considera la exposición de la metodología de investigación que se aplicará, se iniciará con la descripción previa del proceso que se aprobara el logro de la finalidad del estudio, a continuación, se establecerá el diseño de la investigación, el universo poblacional y la muestra de estudio, además se establecerán las variables, procedimientos y diseño de los instrumentos que se aplicaran en el trabajo de investigación.

En el capítulo 7, se expresan las características y comportamientos de negociación contemplados en un protocolo diplomático.

En el capítulo 8, se evidencian los aspectos relevantes en una negociación empresarial en el ámbito internacional mostrando las similitudes y diferencias de los países asiáticos.

En el capítulo 9, se muestra el entorno de negocios de los países de Asia y los análisis de comportamiento comercial.

En el capítulo 10, se conocen las normas de protocolo en una negociación internacional de carácter comercial para determinar una oferta de negociación de los países asiáticos.

En el capítulo 11, se muestran las conclusiones del trabajo de investigación.

En el capítulo 12, se muestran las recomendaciones y sugerencias del trabajo de investigación.

En el capítulo 13, se muestra la base bibliográfica

## 1. TÍTULO

Protocolo y diplomacia en la negociación para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales suscritos entre Colombia y Asia.

**Tema:** Negocios internacionales.

**Líneas de investigación:** Negocios e internacionalización

**Sublínea de investigación:** Estrategias e internacionalización de las empresas

## **2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

En este apartado, se muestra una descripción objetiva con información sustancial del génesis raíz de la propuesta de investigación a través de la formulación y clasificación del problema de investigación, lo que permitió subsiguientemente concretar la pregunta de investigación de donde surgieron los objetivos de investigación, su justificación del tema objeto de estudio.

### **2.1. Planteamiento del problema**

Asia cuenta con una gran variedad cultural, religiosa, modelos sociopolíticos y altos niveles de progreso económico. El aumento de población y la adhesión de nuevos socios comerciales a su actividad mercantil, asimismo al consumo y a la integración que tiene este continente con la economía global. Por otro lado, Colombia actualmente se encuentra en un proceso de acercamiento al continente asiático, Colombia inició su renegociación con Singapur en donde al ser un país integrante de la alianza del pacífico. También cuenta con un acuerdo vigente con Corea del Sur e Israel, asimismo Colombia busca potenciar sus enlaces económicos con Japón y China.

Las negociaciones en Asia funcionan con una cooperación de equipo que es un método usual en China, Corea del Sur y Japón, por ende cuenta con varios negociadores. La cultura de negociación asiática está fundamentada en tomar las decisiones en conjunto a diferencia de los países occidentales, en Asia son prevenidos al momento de presentar su posición, para ellos es fundamental basarse en su tradición en la cual es primero realizar una visita comercial para adquirir información de la contraparte. En consecuencia esto le permite tener en conocimiento sobre sus características, cantidades, volúmenes, gustos y preferencias, socios comerciales, periodos de compra, como paga, a qué precios paga, etc.

## **2.2. Formulación del problema**

¿Cuáles son las variables diplomáticas y de protocolo en la negociación internacional para el aprovechamiento del acuerdo comercial suscrito entre Colombia y países asiáticos?

## **2.3. Sistematización del problema**

¿Cuáles son las características y el comportamiento contemplados en un protocolo de negociación internacional?

¿Qué aspectos se deben tener en cuenta en una negociación empresarial de ámbito internacional, contemplando las similitudes y diferencias culturales?

¿Cuál es el entorno de negocios en Asia y su estrategia de negociación en los acuerdos comerciales?

¿Cuáles normas de protocolo de carácter comercial se aplican en una negociación internacional para determinar una oferta de negociación?

### **3. OBJETIVOS**

#### **3.1. Objetivo general**

Analizar las variables diplomáticas y de protocolo de negociación internacional para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales suscritos entre Colombia con Asia

#### **3.2. Objetivos específicos**

- Identificar las características y comportamiento de negociación contemplados en el protocolo diplomático.
- Estudiar los aspectos relevantes de una negociación empresarial en un ámbito internacional, las similitudes y diferencias culturales.
- Examinar el entorno de negocios en Asia; y su estrategia de negociación en los acuerdos comerciales.
- Definir las normas de protocolo en una negociación internacional de carácter comercial para determinar una oferta de negociación.

#### 4. JUSTIFICACIÓN

Este proyecto final es necesario, puesto que permitirá realizar el estudio para investigar sobre Protocolo y diplomacia en la negociación internacional para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales suscritos entre Colombia y Asia.

Por consiguiente, a nivel teórico, el proceso del trabajo permitirá ampliar conocimientos de Comercio Internacional; Negociación de tipo: inmediata, progresiva, situacional, acomodativa, competitiva, colaborativa, distributiva, por compromiso, evitativa; además se conocerá los antecedentes nacionales e internacionales, de acuerdo con el tema de estudio.

De igual modo, a nivel práctico el estudio se realizará con el propósito de precisar el efecto que generan los mejores conocimientos de acuerdo con el protocolo y diplomacia en la negociación internacional para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales suscritos entre Colombia y Asia, donde se apreciará su tradición comercial.

Con los resultados de los antecedentes de esta investigación, sirve para contribuir a una línea base en la existencia de investigación, de acuerdo Protocolo y diplomacia en la negociación internacional para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales suscritos entre Colombia y Asia, como caso de estudio.

Finalmente, con los resultados del estudio se aportará a la comunidad científica universal un nuevo enfoque real de Protocolo y diplomacia en la negociación internacional, permitiendo generar ventajas competitivas mediante el conocimiento; además, los juicios del estudio no son absolutos en su comprensión cognitiva, por el contrario son fuentes referentes que contienen resultados generados a partir de la identificación del problema, esto permitirá incrementar las competencias del saber.

## **5. MARCO REFERENCIAL**

### **5.1. Antecedentes**

#### **5.1.1. Internacionales**

Los países de Colombia, Chile y Perú, han conocido la manera de utilizar a beneficio propio coincidencia de las políticas exteriores económicas y la simpatía de sus ideales para introducirse estratégicamente en el entorno económico global para así elaborar la creación de la Alianza del Pacífico (Guerra Barón, 2019)

La creación de la región Asia – Pacífico, la relación que existe entre los países interesados en la fundación de esta región, habla de la importancia que se tiene en el acercamiento de Latinoamérica con el oriente del mundo (Tremolada Álvarez, 2014).

Según (Rubiolo, 2016), explica que las conexiones que presentan los países de occidente con los del oriente, en los últimos años han proporcionado el aumento de estudios relacionados con las relaciones interestatales de los actores comerciales ya mencionados.

En la búsqueda de integración económica con Asia y su análisis en cuanto a la adaptación a las actuales tendencias en la conformación de los entornos económicos para una cooperación entre Asia y el pacífico, que en el 20014 se implantaron en el llamado Acuerdo transpacífico de Asociación Económica Estratégica buscando como fin implantar un área de comercio libre (Rodríguez Aranda, 2014).



### 5.1.2. Nacionales

Colombia a lo largo de su historia y en la búsqueda de expandirse ha contado con tener su primer contacto comercial con el continente de Asia haya sido con el país de Japón en el año de 1908, Seguido de China para aproximadamente por el de 1940. Colombia en el año de 1947, suscribió acreditación diplomática con la por ese entonces conocida República de China y Taiwán. Posteriormente, se realizó la permuta de las cartas de intención a las comisiones de la China comunista y Colombia en el 1978. Por consiguiente, para el día siete de febrero del año de 1980, ambas partes llegan a acordar la instalación de las dos embajadas (Bogotá – Pekín). Por último, Colombia rompería sus vínculos diplomáticos con Taiwán (Barbosa, 2012).

Colombia, actualmente está en la búsqueda de un aproximamiento con Asia y en donde se presenta un tratado en curso, de echo dicha negociación es precisamente con China, País con el que se ha suscrito la elaboración de la carta de intención para la consolidación de un TLC (Palomares & Calonje, 2015).

Colombia, y su relacionamiento con los países de Asia tiene como aspecto predominante comprender el desarrollo empresarial, los aspectos culturales y sociales, al momento de realizar encuentros con países con una cultura empresarial, con distintas perspectivas de conducta y razonamiento; correspondientes a diversas culturas que comúnmente presentan otro tipo de comunicación la cual en ocasiones se presta para malinterpretarse por la presencia de ignorancia con el entorno, por ende es propenso a que se presenten confrontaciones que imposibiliten el buen camino del éxito en las relaciones (Hincapié Rodríguez, Posada Chavarría, & Muñoz Pérez, 2012).

Ante la importancia que tiene la integración a los mercados, y el interés que tienen los países por participar de este fenómeno global, Colombia en la aplicación de su política exterior tiene como objetivo adaptar o ajustarse a los parámetros globales de la actualidad.

Colombia, siendo integrante importante en la Alianza del Pacífico puede permitirse el aprovecharla como puente internacional para la búsqueda de consolidar sus acercamientos comerciales y políticos con el territorio asiático. Como primer impacto, se indaga el adelantamiento de Colombia con la ASEAN, como segundo resultado, se averigua por el estado de proximidad que tiene Colombia con los países de mayor poderío en Asia que son Japón, Corea del Sur y China (Castro & Uribe, 2019).

### **5.1.3. Locales**

En el libro “Protocolo de negocios, Colombia y sus socios en América latina.” Publicado por los docentes (García Torres, Bastos Osorio & Mogrovejo Andrade, 2021) de la Universidad Francisco de Paula Santander en la sede de Cúcuta, Proponen el protocolo como una pauta que se debe seguir para entablar una activa y dinámica negociación internacional, en el libro se indica cómo cada país latinoamericano relacionado con Colombia y del porqué el protocolo de negociación influye en el entorno empresarial y sus estrategias para llevar a cabo una negociación.

## **5.2 Bases teóricas**

En el presente apartado, se describe la caracterización sustancial del Marco teórico sobre la revisión literaria del modelo Uppsala 1977, la teoría de la demanda recíproca 1806 - 1873, y la teoría de la ventaja comparativa 1817.

### **5.2.1. Modelo Uppsala Johansson 1977**

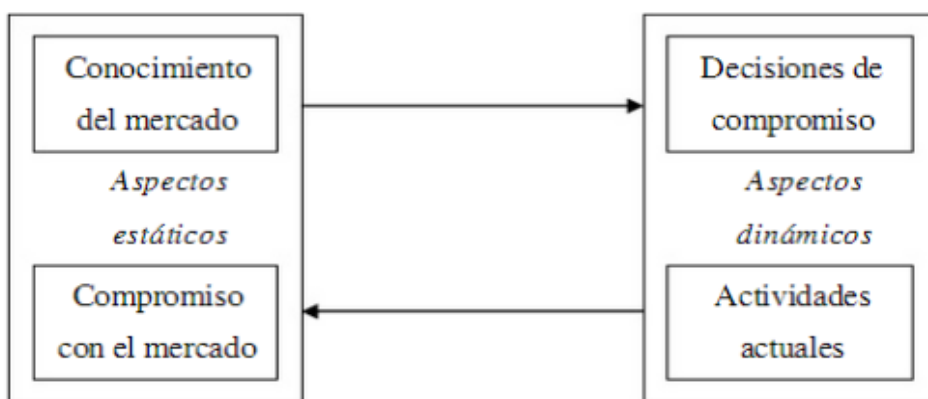
El modelo de Uppsala presagia que las empresas podrán ampliar de manera progresiva los recursos que tengan a disposición en el país que se encuentren establecidos para gradualmente obtener experiencias beneficiosas de dichas actividades que se estén ejecutando. El proceso de estas

actividades tiene como objetivo que a media de un tiempo determinado será sometido a unas etapas que evidencian el nivel de penetración por dichas empresas en su internacionalización.

La empresa al momento de determinar su participación en un mercado extranjero seleccionado, está sometida a incursionar en las cuatro etapas fundamentales en la que los autores la titular cadena de establecimiento, que se define en las siguientes etapas:

Ilustración 1. Mecanismo básico de la internacionalización del modelo Uppsala - Johanson J

Vahlne 1977



Fuente: Johanson y Vahlne (1977, 26-27; 1990, 12).

Fuente: extraído de nociones de economía y empresa. WordPress

La figura logra evidenciar los aspectos relevantes del modelo, en los que se definen en dos etapas la cual son los aspectos estáticos y los aspectos dinámico; la relación del conocimiento del mercado está relacionado con las decisiones de compromiso ya que para una empresa tener información de su contraparte le permite tener mayores posibilidades de tener éxito en su penetración a ese mercado y poder tomar decisiones acertadas.

1. Actividades ocasionales o de exportación no regulares.
2. Representantes independientes realizando procesos de exportación.
3. Asentamiento de sucursales comerciales en el mercado seleccionado.

#### 4. Asentamiento productivo en el extranjero.

Cada ciclo concierne con el grado que tiene la empresa de implicarse internacionalmente, de acuerdo con los recursos comprometidos en cuanto a la información y experiencia adquirida en el mercado objetivo (de Matías, 2013).

El modelo de Uppsala tiene una gran relevancia en esta investigación porque permite fundamentar los procesos de integración a un mercado extranjero, en este caso a los países de Asia en donde Colombia no tiene mucho campo explorado y con la aplicación correcta del modelo de Uppsala permite ir descubriendo el potencial de este mercado y los beneficios que traería para nuestro país.

#### **5.1.2. Teoría de la ventaja recíproca John Stuart Mill 1806 – 1873**

Establece la fuerza y los factores que tienen las conexiones efectivas de los países en las operaciones de intercambio que efectúan el comercio internacional. Los costos comparativos determinan los límites definidos por la demanda recíproca, la fuerza y la elasticidad de la demanda precisa la relación real de intercambio que tiene cada país con los productos del otro. John Stuart Mill acentúa las fundamentales fuerzas que logran señalar la relación de cambio por las economías de libre competencia.

El enlace de dos países, se da por las fuerzas de cada país que son iguales, la fuerza de la demanda y junto con la elasticidad de la demanda del país número 1 por el bien del país 2 es proporcional a la fuerza implementada de la demanda y la elasticidad de la demanda del país 2 por el bien del país 1. En el momento en que estas cuatro fuerzas, cada país está igualado por dos de ellas, entonces se logra precisar el punto exacto del intercambio de los dos países (Eumed, 2006).

### **5.1.3. Teoría de la Ventaja Comparativa - David Ricardo 1817**

Plantea la ventaja comparativa como la posibilidad que presentan los países que poseen una desventaja en absoluto en la elaboración de sus bienes, en donde algunas de esas desventajas mencionadas podrían llegar a ser menores dando la posibilidad de la existencia de una ventaja relativa o comparativa.

David Ricardo explica que la relación que existe entre los precios relativos de los bienes que hay entre dos países buscando así la construcción de un beneficio mutuo. El país que posea un menor precio relativo de un bien en paralelo con otro país, posee la ventaja relativa o comparativa del bien y por consiguiente deberá enfocarse en transformar de mejor manera la producción o creación de sus bienes y la debida exportación de los mismos de su ventaja comparativa. Asimismo durante el proceso de especialización y aumentando gradualmente su producción, el país deberá incurrir en la oportunidad de costos crecientes, lo que tendría como efecto la relatividad e igualdad de los precios en ambos países (Garcia, 2012)

## **5.3. Marco conceptual**

Se define como la compilación y explicación de la conceptualización primordial que existe para el progreso de un estudio, independiente de su área así sea de manera científica o humanística (Significados.com).

### **5.3.1. Definición de conceptos**

#### **5.3.1.1. Negociación**

Transcurso de que conlleva el canje de interés que hay por las partes que están en relación, en el que tiene como propósito el llegar a un beneficio mutuo (Roldán, 2020).

### **5.3.1.2. Acuerdos**

Se entiende como la decisión que tienen los individuos, estados o corporaciones en la búsqueda de un final fructífero (López, 2020).

### **5.3.1.3. Acuerdo Comercial**

Realización de un ejercicio económico que es parte de ambas partes, principalmente es desarrollada por actores que ejercen operaciones mercantiles (Sánchez, 2020).

### **5.3.1.4. Asia**

Es la región que comprende mayor participación territorial del hemisferio oriental, comprende una proporción muy relevante en el mundo con un aproximado de 44 millones de km<sup>2</sup>, que es maso menos un 8,70% de lo que se prevé que es el territorio mundial y alrededor el 30% de lo que son las emergidas tierras; integrado por 3 países que componen la mayor densidad de habitantes a nivel global. Por consiguiente, ostenta con la integración de 44 naciones, y por la extensa dimensión de este se encuentra fraccionando en cinco regios; Central, Sudeste, Sudoeste, oriental y meridional o antártico (Adrián, 2021).

### **5.3.1.5. Protocolo**

Estatutos que se deben realizar dentro de una pauta instaurada que rigüe el comportamiento o conducta que se deba de tener en un evento que se esté ejecutando (Coll, 2020).

### **5.3.1.6. Diplomacia**

Totalidad de actos celebrados entre las naciones y sus interlocutores, en el entorno de las vinculaciones internacionales. Utilizada como base fundamental de la realización de los negocios y establecer compromisos (Marín, 2021).

## **5.4. Marco legal**

En este apartado se conocen los acuerdos que tiene la República de Colombia con los países de Asia, en donde se evidencia la composición de las leyes que respaldan legalmente y sobre todo se rigen en Colombia.

### **5.4.1. TLC con La República de Corea**

La Ley 1747 de 2014, establece el acuerdo comercial suscrito a partir del 21 de febrero de 2013 entre Colombia y Corea del Sur firmado en la ciudad de Seúl, contando con la aprobación del Congreso de Colombia por medio de la ley ya mencionada con fecha del 26 de diciembre de 2014 y declarada constitucionalmente como exequible el 14 de abril de 2016, entrando en vigor con fecha del 15 de julio del mismo año (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2016, pág. 80)

### **5.4.2. TLC con el Estado de Israel**

La Ley 1841 de 2017, decreta que la República de Colombia y el Estado de Israel consolidan el Tratado de libre comercio que entra en vigor el 11 de agosto del 2020, en donde tuvo aprobación por el Congreso de Colombia por medio de la ley 1841 de 2017 del 12 de julio del mismo año y con declaración exequible por parte de la Corte Constitucional por medio de la Sentencia C-254 de 2019 (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2017, pág. 90).

### **5.4.3. República Popular de China**

Lo establecido por la Ley 53 de 1983, indica que con la seria intención de promover y aumentar sus relaciones comerciales el gobierno de la República de Colombia y el Gobierno de la República Popular de China, en la búsqueda de fomentar una igualdad y una mutua ventaja para ambas partes suscriben el convenio presente, en donde las dos partes mencionadas pactan la realización de que las transacciones ejercidas por personas naturales y jurídicas por parte de Colombia, asimismo por las corporaciones gubernamentales de comercio de China con las normas y reglamentaciones del

presente convenio que rigen por ambas partes incluyendo las importaciones, exportaciones y controles de sus divisas en cuanto a los contratos establecidos en las operaciones comerciales de importación y exportación tienen como objetivo ser formalizados de acuerdo a las necesidades de los actores mencionados teniendo como punto de partida los precios que rigen el mercado internacional (DIAN, 2022).

#### **5.4.4. Alianza del pacifico - Singapur**

Es un mecanismo político y económico conformado por Chile, Colombia, México y Perú, el cual fue implantado en el mes de abril del año 2011 contando con la debida declaración presidencial de Lima. Está estructurado de forma jurídica el 6 de junio del año 2012, posteriormente entraría en vigor el 20 de julio del año 2015. La Alianza del Pacifico está establecida como un área de integración comercial, con el propósito de progresar positivamente hacia la libertad de la circulación de los bienes, capitales, personas y servicios (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2015, pág. 1).

Según el **Artículo 1.1:** Se instaure la libre zona de comercio para todas las partes que integran la Alianza del Pacifico con Singapur.

**Artículo 1.2:** La relación de los acuerdos internacionales

1. La Alianza del Pacifico y Singapur reconocen la existencia del Tratado con todos sus acuerdos existentes, por ende cada integrante de la AP y Singapur sostienen que:
  - A. Todos los acuerdos internacionales en los que los integrantes de la Alianza del Pacifico y Singapur hacen participación, reconociendo el acuerdo que se presente en la OMC, con las obligaciones y derechos respetados a cada uno de los involucrados (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2017, pág. 96).



#### **5.4.5. Acuerdo de asociación económica con Japón**

El Acuerdo de Asociación Económica entre Colombia y Japón tuvo como inicio en el mes de diciembre del año 2012, en donde las partes acordaron el aceleramiento de este proceso. La estrategia de dicha negociación tiene como objetivo el lograr un acercamiento con el continente Asiático por parte de Colombia la cual se ha venido devolviendo gradualmente, por consiguiente esto genera una inmensa oportunidad para Colombia, mientras tanto las relaciones comerciales con Japón se han visto notablemente estrechadas logrando la triplicación de sus exportaciones a este país destino (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2012).

#### **5.5. Marco espacial**

La investigación será realizada en base a los países asiáticos que presentan acercamientos comerciales o en su defecto acuerdos suscritos con Colombia para así determinar el aprovechamiento de estos; dando como importancia a los países de este continente que son: China, Corea del Sur, Israel, Japón y Singapur.

#### **5.6. Marco temporal**

Esta Investigación se realizará en un periodo determinado de cuatro (4) meses, correspondiente a un semestre académico.

## 6. DISEÑO METODOLÓGICO

En el presente apartado, se describieron los procesos metodológicos investigativos que se utilizaron para el desarrollo de la actual propuesta del proyecto, como son los tipos de investigación, los métodos de investigación, cuáles son las herramientas fundamentales y las fuentes de información utilizadas para la recopilación, instrumentación y sistematización de los datos que fundamenten los resultados que permitirán la demostración del problema y objetivos planteados.

A partir de lo planteado, se determinaron las hipótesis y los antecedentes de la situación en conflicto, a través de la investigación para el tema y caso de estudio planteado sobre el Protocolo y diplomacia en la negociación internacional para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales suscritos entre Colombia y Asia.

### 6.1. Tipo de investigación

Para el desarrollo de la presente propuesta fue utilizada la investigación, mediante la cual se buscará de manera práctica resolver la interrogante planteada en el problema de investigación, estableciendo una investigación cuantitativa, permitiendo desarrollar una propuesta que contribuye a brindar solución a un problema identificado e intenta responder, mediante supuestos a partir de la información inicial.

Asimismo, la investigación de este trabajo tuvo un enfoque mixto (cuantitativo-cualitativo), logrando obtener información puntual que ayudará a la formulación válida de las conclusiones, cuya finalidad será encontrar las relaciones coherentes con el estudio planteado.

## **6.2. Método de investigación**

Para esta investigación se realizó por medio del método documental, la información sustraída de las diversas fuentes sirvió como base de datos para analizar y conocer la cultura y el entorno de negocios de los países asiáticos de tal manera comprender y poder implementar las diversas estrategias diplomáticas y protocolares para encajar en este mercado tan relevante en el mundo.

## **6.3. Tipo de estudio**

Este trabajo fue de tipo deductivo, porque parte de la búsqueda de información específica de los Protocolos y diplomacia en la negociación internacional de Colombia, permitió identificar las dimensiones de estudio, así como las limitantes y potencialidades que obstaculizan o posibilitan el aprovechamiento de los acuerdos comerciales suscritos entre Colombia y Asia.

## **6.4 Población**

La población de estudio se enfoca en los países del continente asiático con los que la República de Colombia presenta acuerdos comerciales.

## **6.5 Muestra**

La muestra del presente estudio se tomó como documento de referencia de análisis el tratado suscrito entre Colombia y los países asiáticos.

## 6.6. Sistematización de variables

**OBJETIVO GENERAL:** Analizar las variables diplomáticas y de protocolo de negociación internacional para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales suscritos entre Colombia con Asia

Objetivo específico	Variables	Indicadores	Instrumentos
¿Cuáles son las características y el comportamiento contemplados en un protocolo de negociación internacional?	Protocolo de negociación internacional	Uso y empleo	Guías, normas.
¿Qué aspectos se deben tener en cuenta en una negociación empresarial de ámbito internacional, contemplando las similitudes y diferencias culturales?	Negociación empresarial de ámbito internacional	Recopilar y distribuir	Datos, bibliografías.
¿Cuál es el entorno de negocios en Asia y su estrategia de negociación en los acuerdos comerciales?	Acuerdos comerciales con países asiáticos	Técnicas de aplicación	Consultas de los acuerdos
¿Cuáles normas de protocolo de carácter comercial se aplican en una negociación internacional para determinar una oferta de negociación?	Oferta de negociación	Análisis, estrategias	Benchmarking

## 6.7. Tratamiento de la información

### 6.7.1. Técnica y recolección de información

**Tácticas de recolección de datos secundarios:** Se recopilaron los diferentes datos en base a información de diferentes fuentes y bases de datos informáticas que se relacionen con nuestra investigación, así como documentación de carácter legal que reglamenten el acuerdo bilateral.

**Fuentes internas de datos secundarios:** Aquellos registros, declaraciones, revistas, comunicados, informes, resúmenes ejecutivos donde se recopila información de las diferentes

características y comportamientos protocolarios que se pueden presentar en una negociación internacional.

**Fuentes externas de datos secundarios:** Aquellos informes de gobierno, comunicados de prensa, revistas, referencias bibliográficas y diferentes bases de datos virtuales donde se obtenga información valiosa de la diplomacia que tiene Colombia con los países del continente asiático.

### **6.7.2. Técnica y procesamiento de la información**

Para el primer objetivo “Identificar las características y comportamiento de negociación contemplados en un protocolo diplomático” Se realizó una investigación sobre los comportamientos que se deben tener en un protocolo diplomático.

Para el segundo objetivo “Estudiar los aspectos relevantes de una negociación empresarial en un ámbito internacional, las similitudes y diferencias culturales” se ejecutó un estudio sobre los aspectos sobre una negociación empresarial.

Para el tercer objetivo “Examinar el entorno de negocios en Asia; y su estrategia de negociación en los acuerdos comerciales” se ejercieron consultas de acuerdos para examinar los entornos de los negocios con Asia.

Para el cuarto objetivo “Definir las normas de protocolo en una negociación internacional de carácter comercial para determinar una oferta de negociación” con el uso del benchmarking se pudo determinar la oferta de negociación con las normas de protocolo en una negociación

### **6.7.3. Presentación de la información**

Para la presentación de la información resultante de este estudio fueron utilizados guías, normas, datos bibliográficos, consulta de acuerdos y el uso del benchmarking para poder lograr los

objetivos para el aprovechamiento del Protocolo y diplomacia en la negociación internacional de los acuerdos comerciales entre Colombia con Asia.

## **7. CARACTERÍSTICAS Y COMPORTAMIENTO DE NEGOCIACIÓN CONTEMPLADOS EN UN PROTOCOLO DIPLOMÁTICO**

### **7.1. Características de protocolo diplomático**

La palabra «protocolo» proviene del latín *protocollum*, que hace referencia a una serie ordenada de escrituras y documentos. A su vez, el término latino deriva del vocablo griego *protokoloen*; el prefijo «proto-» significa Prioridad o superioridad, y se refiere a los ángeles primera hoja o tapa de un manuscrito importante. Según la actual Real Academia de la Lengua el término protocolo posee varias acepciones:

- \* Una serie ordenada de escrituras matrices y otros documentos que un notario o custodia con ciertas formalidades.
- \* El acta o cuaderno de actas relativas a un acuerdo, conferencia o congreso diplomático.
- \* La regla ceremonial diplomática o palatina establecida por decreto o por costumbre.

Desde el punto de vista general, el protocolo comprende un conjunto de usos, costumbres y tradiciones que establecen los criterios de ordenación, precedencia y actuación en los actos oficiales y privados.

Así pues, el protocolo es una disciplina que regula el comportamiento humano y las relaciones, el orden, de jerarquía, las normas, los usos y las costumbres que se deben seguir en un acto para su correcta realización, lo que proyecta una imagen pública en la sociedad.

- Origen y evolución del protocolo: Podemos asegurar que el protocolo nace con el ser humano y está al servicio del hombre no se puede considerar como algo rígido, estático e inamovible, ya que el protocolo se adapta en función de la evolución de la sociedad. Se trata de un camino para el establecimiento de la jerarquización en las relaciones humanas.

Los primeros rastros escritos de la creación del protocolo se pueden encontrar desde hasta 1750 antes de cristo. en código Hammurabi conservado en el Museo del Louvre de París. En concreto, se comentarán tres aspectos directamente relacionados con el Protocolo.

1. Prescribe prioridades según el estatus y los grupos sociales (ciudadanos y sirvientes) en la sociedad babilónica.
2. Establece recomendaciones a los Reales Oficiales de Protocolo sobre las normas de trato, cortesía y respeto de todos los ciudadanos del Reino en la organización de actos y ceremonias que promuevan la paz, la prosperidad y el bienestar de las personas.
3. Facilitan la convivencia. Ha habido desarrollos significativos entre los síntomas escritos originalmente y el protocolo moderno, que se refleja en esta breve descripción: Cada acción o evento tiene su propio conjunto de reglas que rigen su organización y desarrollo.

<b>Siglo XIV</b>	En Europa se inicia un protocolo muy básico.
<b>Siglos XV-XVII</b>	Renacimiento-Barroco. Nacimiento del protocolo por el aumento de las comunicaciones y eventos sociales.
<b>Siglos XVIII-XIX y principios del XX</b>	Auge y crecimiento del protocolo. Llegan a Europa las primeras reglas básicas de protocolo.
<b>1910-1950</b>	Crecimiento del protocolo europeo que amplía sus fronteras fuera de Europa, con lo que se inicia el protocolo internacional.
<b>1975</b>	Nacimiento del protocolo empresarial. El protocolo oficial se expande al sector privado y adquiere relevancia en todos los ámbitos.

Fuente: Extraído del libro Protocolo empresarial de Muñoz Maria

Clases de protocolos:

Protocolo de agencia (Institucional): Un conjunto de normas que rigen el desarrollo de los actos institucionales (organizados por el Rey, las administraciones de gobierno o estatales, las comunidades autónomas, las empresas locales o privadas, pero con la participación de entidades). Regula las prioridades, los tratamientos y la imagen institucional que se debe reflejar.



Protocolo empresarial: Conjunto de normas y técnicas necesarias para planificar, preparar, desarrollar y gestionar acciones patrocinadas por empresas o instituciones privadas. Es una guía para informarte del comportamiento del evento.

Protocolo profesional: Contiene todas las normas o referencias que caracterizan a la propia empresa, según las convenciones sociales o establecidas, según su organigrama, sus estatutos y los intereses que persigue en determinadas actuaciones.

Protocolo Real: Contiene normas que rigen los actos a los que asisten el Rey y la Reina u otros miembros de la familia real. protocolo social. Una regla de conducta que regula las relaciones civiles en la sociedad según las circunstancias. La proyección de un acto ritual depende de la naturaleza del acto, de la finalidad perseguida y de la imagen transmitida.

Se distinguen los siguientes tipos de eventos:

- Expedientes organizados por autoridades u organismos públicos. Combinan normas jurídicas procesales con costumbres y convenciones sociales, especialmente donde existen lagunas en las normas. La proyección del evento es, en efecto, publicada en su totalidad.
- Eventos privados: Están sujetos a reglas previas y reglas adoptadas por el propio anfitrión. Las proyecciones de acto se publican con la ayuda de autoridades o figuras públicas.
- Evento mixto. Una mezcla de los dos tipos de acciones anteriores. En este caso, los protocolos institucionales se suelen utilizar junto con los protocolos empresariales. Acción Privada. Siguen reglas de cortesía y etiqueta social. La proyección de estas acciones es privada (Protocolo.org, 2010).

## **7.2. Relaciones del protocolo diplomático en las negociaciones**

El comercio internacional es el puente que conecta los países por medio de sus relaciones e intercambios comerciales impactando significativamente en la economía de cada país del mundo (Martínez, 2022). La relación que tiene el protocolo diplomático en los negocios y relaciones

internacionales es través de su influencia y calidad de códigos de comunicación, los negocios no se realizan por casualidad, en cada negociación se realiza un proceso de observación en las oportunidades, siguiendo unas normas entre esas el protocolo diplomático que cuenta con incontables ceremonias que se adapta a cada tipo de negociación, negociador que está realizando el trato, dentro de este parámetro es imprescindible recalcar la importancia de la presencia del protocolo y la diplomacia en los negocios y relaciones internacionales por la persuasión y a manera de comunicar apropiadamente de manera clara y concisa lo que se está planteando en cualquier tipo de trato o convenio así mismo el negociante sentirá mayor confianza y seguridad en realizar el trato, se considera el protocolo diplomático una herramienta de alta relevancia en el mundo, no solo en los negocios y de la misma manera en la política (Sueldo, 2011).

### **7.2.1. Tipos de negociación**

La negociación es el proceso mediante el cual dos o más personas intentan llegar a un acuerdo específico. Tiene lugar como un diálogo entre los participantes, cada uno interesado en lo que el otro tiene para ofrecer, pero en términos diferentes. Por consiguiente existen 6 tipos de negociación, esto va depender desde la posición que se va tomando el negociador:

- **Negociación acomodativa:** Este tipo de negociación es donde una persona acepta total o parcialmente los términos de la otra parte para establecer una buena relación a largo plazo. Su estrategia es dar marcha atrás y conformarse, aunque no funcione a corto plazo. Debe usarse como una estrategia temporal, ya que puede afectar negativamente la posición de la empresa. Se caracteriza por: Priorizar las relaciones comerciales; Una mentalidad de "pierde ahora, gana después";
- **Negociación competitiva:** En la negociación competitiva, no existe un objetivo interesado en mantener la relación con el contratista, su único objetivo es maximizar sus propios

intereses. Por lo general, este tipo de negociación se usa cuando solo se negocia una vez y también se le conoce como negociación ganar-perder.

- **Negociación evitativa:** Esto se refiere a una técnica de negociación que reconoce que es mejor perder que ganar. Esto se debe a que el negociador sabe que no se beneficiará del trato. En este caso, la opción es posponer o no negociar.
- **Negociación distributiva:** Esta es una de las negociaciones más tradicionales. Se argumenta que todo negociador sabe que si una parte gana, la otra perderá. Por ello, la estrategia adoptada por las partes será importante para maximizar los beneficios. Sus características: Por lo general, las partes compiten entre sí para obtener más valor de algo. Los objetivos de una de las partes entran en conflicto con los objetivos de la otra. Solo se presenta información que le da una ventaja sobre la otra parte. No busca relaciones mutuas, sino maximizar los intereses de cada parte.
- **Negociación colaborativa:** Este es el tipo de negociación en la que ambas partes ganan porque están dispuestas a ceder en sus términos para llegar a un acuerdo que sea mutuamente beneficioso. Por regla general, las partes interesadas persiguen los mismos objetivos. Los negociadores son más empáticos y buscan beneficios para ambas partes. Este tipo de negociación se llama ganar-ganar. Es caracterizado por: Cooperar en el logro de los objetivos; La relación de confianza entre las dos partes; Suele estar formado por varios grupos de trabajo; Esto puede llevar más tiempo que otros tipos de negociaciones.
- **Negociación por compromiso:** En la negociación de compromiso, debe haber una relación de confianza entre las partes del contrato. El principal objetivo de este tipo de negociación es lograr un beneficio muy cercano al nivel pactado, teniendo en cuenta que se pueden producir algunas pérdidas. Se utiliza cuando el tiempo de negociación es limitado (DocuSing, 2022).

### 7.2.2. Tipos de protocolo de negocios

Dentro del mundo de los negocios se debe tener en cuenta unos parámetros que ayudarán a evitar posibles conflictos durante la negociación que se está realizando, así mismo cada compañía es distinta y su modelo protocolario es diferente a las demás, puesto a que ese modelo se encuentra diseñada en función y necesidad de cada empresa, no obstante se encontrarán en cada empresa algunos puntos de su modelo protocolario que concuerden con otras compañías, por ejemplo: los Organigramas, imagen corporativa, visitas, conducta, comunicación corporativa y cada manual de protocolo interno de una empresa debe ser práctico, de fácil acceso, flexible, claro y conciso (Eserp).

Se encuentran diferentes tipos de protocolo que van acorde a la situación y el evento que se vaya a realizar en una empresa, organización que van dentro de los mismos negocios internacionales, entre estos se enumeran a continuación:

- **El protocolo estándar:** Este protocolo se caracteriza por las normas que se deben emplear en situaciones que se consideren frecuentes, este protocolo se emplea en casos como el servicio al cliente, como se debe atender, como ser el soporte al consumidor, siendo este protocolo el más constante.
- **Protocolo de evento:** Pueden existir diferentes tipos de eventos y para cada uno cuenta con su respectivo protocolo ya sea el evento de manera interna o externa a la empresa, en este caso en el que se mencionara es al protocolo de eventos empresariales, el protocolo inicia desde la planificación hasta la realización, asimismo la ponencia estructurada y cada participación de los miembros, siendo marcado por la formalidad.

Este protocolo se encuentra establecido en su esencia por una ley reguladora y normativa ya establecida o por la costumbres y tradiciones del país en el que se está empleando el evento siendo (Grupo Nordeste, 2019).

- **Protocolo de actos públicos:** Corresponde a las normas o parámetros que se deben seguir la empresa en relación con el sector público, según Eserp “recoge las normas para eventos gubernamentales u oficiales” (Eserp).
- **Protocolo interno:** El protocolo interno son todas aquellas que puntúan las normas dentro de la empresa, por ejemplo: conductas, vestimenta, orden en el espacio laboral, cuidado de los usos de materiales, imagen corporativa (Ostelea, 2021).
- **Protocolo de contacto o escritura:** Este tipo de protocolo establece las pautas para la comunicación ya sea verbal o escrita, asimismo incluye parámetros para los logos, colores de la empresa, esto debido a que en esta panorámica influye la imagen que se vaya a transmitir al público, cada proceso comunicativo puede influir significativamente en cómo ven a la empresa, un ejemplo de normas establecidas en la escritura y sobre todo en internet son las normas netiqueta, puesto a que indica cuales son los comportamientos adecuados para comunicarse con claridad disminuyendo la posibilidad de ofender o discriminar a un internauta (Ostelea, 2021).

### 7.2.3. Historia de los tratados internacionales

El comercio, las alianzas, los acuerdos son la precedencia a los tratados internacionales que se ejecutan en la contemporaneidad de comercio internacional. Desde el año 2500 a.C. los pobladores de la antigüedad como Egipto, Babilonia y Asiria en representación del medio oriente y África se encontraron registros que indican el empleamiento de tratados para sus intercambios comerciales

con otras naciones, así mismo con los pueblos precolombinos como los mayas, zapotecas, incas, olmecas, teotihuacanos, aztecas donde realizaban alianzas con otras tribus para tener una ayuda recíproca.

En la literatura del derecho internacional europeo se encuentra el tratado de Mesopotamia siendo el más antiguo realizados con los sumerios Lagash y los Umma con una gran presencia e importancia religiosa y se llevaban a cabo mediante un juramento significativo. El tratado de paz Qadesh celebrado entre el Reino Unido y Egipto en el año 1259 a.C se exhibe en la entrada del Consejo de Seguridad de la ONU por su significado ancestral del origen a los acuerdos realizados entre los pueblos.

En la Grecia antigua y Roma los tratados aun tenían por fundamento la área religiosa, sus tratados tiene disposiciones referentes a la paz y un avance a las negociaciones entre las partes desiguales e iguales en los acuerdos realizados, ya partiendo desde la edad media los tratados empezaron a fundamentarse no sólo en la área religiosa como se había estado tan presente por causa del derecho romano germánico y el católico inglés con sus concordatos, de manera que la área jurídica fue añadido a los tratados. Desde el siglo V al VII también llamado era medieval se presentó una gran influencia por el derecho romano de justiniano y el derecho canónico (*Corpus Iuris Civilis*, *Corpus Iuris Canonici*) en los tratados, creado el *ius commune* (derecho común) y agregando el criterio de la buena fe (*Bona fide*) a los tratados y para estas fechas se tomaba el francés el idioma con el que se redactara dichos acuerdos.

En el siglo XVII surgieron los principios de la percepción e interpretación dentro del marco jurídico en los tratados, siendo muy similar a como se realiza hoy en día, esto fue debido al jurista Hugo Grocio. Asimismo se establecieron el marco jurídico de la paz de Westfalia en 1648 donde

nace el derecho internacional moderno de carácter estatista con los escenarios jurídicos convencionales y los tratados multilaterales con participación de varios estados, en ese mismo año se realizaron los 3 acuerdos que concluiría el fin de la guerra y apertura hacia la paz, el primero dio inicio el con el Tratado de Münster entre las provincias Unidas y España el 30 de enero de 1648; siguió con el Tratado de Münster entre el Sacro Imperio Romano Germánico y Francia el 24 de octubre, y por último el Tratado de Osnabrück celebrado el 24 de octubre de 1648, entre el Sacro Imperio Romano Germánico y Suecia.

En 1794 el tratado de Jay celebrado entre los Estados Unidos y Gran Bretaña se realizó con el fin de regular la relaciones comerciales y políticas que se tenían los nuevos estados con sus exmetropolis que surgieron después de la independencia de los estados unidos mediante la revolución francesa en el siglo XVIII. A partir del siglo XIX se estaba consolidado el sistema de estados europeos con el tratado de París en 1814, en el 1815 un año después dio principio a el congreso de Viena que encaminó los diversos tratados internacionales y a su vez es el precedente al desarrollo de los tratados multilaterales. En ese mismo siglo al estar en el auge del desarrollo en los diversos acuerdos multilaterales dio un grado de inquietud e interés por parte de los diferentes estados, como en el caso de que se presentó en 1883 con el convenio de París para la protección de la propiedad industrial y el convenio de Berna para la protección de las obras literarias y artísticas de 1886 que en varias ocasiones se han revisado por algunas inconsistencias. Por otra parte el tratado de Berna de 1874 originó la Unión postal general que posteriormente cambiaría su nombre por la Unión postal Universal en el año 1878 en el que hoy por hoy hace parte como organismo especializado de la ONU.

Los tratados multilaterales permiten establecer una conformación administrativa por su estructura documental, constitutivo sujeto al derecho internacional. Iniciando el siglo XX se le considera el

gran siglo de los tratados internacionales, iniciando las dos generaciones de los organismos internacionales por causa de la Liga de las naciones del 1919 y la Carta de san Francisco en 1945, esto encaminó al sistema de organismos internacionales en sus respectivo desarrollo y posteriormente se llamaría sistema de naciones unidas, a finales del mismo siglo se empieza a estandarizar un comportamiento mundial dentro de las negociaciones internacionales con códigos internos y sistemas de control para su aplicación por ejemplo en el caso del tratado de Marrakech por donde se creó la Organización Mundial del Comercio. En 1969 fue el año celebre a la Convención de Viena donde se codificaron la costumbres del derecho internacional en los tratados que se fue formando y desarrollándose durante los siglos donde llegamos en el hoy formando una parte de la evolución de los tratados internacionales en las negociaciones entre países (Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2020).

#### **7.2.4. Tipos de tratados**

Los tratados son el medio formal y escrito donde pueden participar dos o más estados donde establecen una serie de responsabilidades a seguir para el cumplimiento de mismo, los tratados internacionales enrique el desarrollo económico de los miembros partícipes a través del intercambio comercial y la relaciones internacionales, eliminando barreras como son los impuestos en las importación y exportaciones de los productos o servicios, estos tratados aumenta el alcance a nuevos mercados competitivos y oportunidades de inversión, generando aumento en la tasa de empleo para los miembros que realizaron dicho tratado (Instituto Europeo de Posgrados, n.d.)

Existe algunos tipos de acuerdos como son:

- Acuerdos de alcance parcial
- Tratado de libre comercio
- Unión aduanera



- Mercado común
- Unión económica

### **7.2.5. Organismos reguladores y facilitadores de los tratados**

Los tratados internacionales se encuentran determinados por las regulaciones que ejerce el derecho internacional, estos tratados son realizados de manera escrita donde queda suscrito las respectivas obligaciones relacionados al tratado (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2023). Dentro de este intervalo se encuentran las organizaciones internacionales que decretan normas que dirijan el comercio internacional con bases jurídicas siendo la OMC (Organización Mundial del Comercio) su principal organismo internacional regulador y facilitador referente a los tratados internacionales entre países, de este modo la organización delega el funcionamiento y sostenimiento de los tratados, direccionado disputas comerciales y a su vez analiza que las políticas nacionales del país que está en proceso de celebrar un acuerdo suscrito con otro país no intervenga la tratado internacional (Martínez, 2022).

En los tratados es fundamental contar con una eficiencia aduanera que certifique la protección y estabilidad de cada ente aduanero del país que se encuentra suscrito, por consiguiente la Organización Mundial de Aduanas interactúa activamente como un organismo regulador internacional y a su vez como un facilitador comercial. Cabe recalcar que en cada tratado es indispensable proteger el multilateralismo de tal manera que la UNCTAD (La conferencia de las naciones unidas para el comercio y el desarrollo) es otro organismo regulador que se encarga de intensificar la cooperación en el que está comprometido los países que celebran el tratado internacional produciendo una mayor confianza para los mismo miembros partícipes e incluyendo nuevas transformaciones a sus economías, de igual importancia tiene el Fondo monetario

internacional siendo un regulador y facilitador en los países permitiendo la adecuada interacción económica por medio de las políticas económicas entre países se pueda lograr un balance económico, el FMI al ser una institución pretende dinamizar la economía mundial se instaure como un moderador de cambios y pagos internacionales (Martínez, 2022).

### **7.3. Aspectos que rigen el protocolo diplomático Colombiano en relación con lo definido en el Convenio de Viena**

#### **7.3.1. Convenio de Viena**

Textualmente da alusión de los tratados como herramienta principal del derecho internacional y a su vez como recurso para el desarrollo de pacifico entre las naciones, sin depender de su estructura constitucional y social: teniendo en cuenta la importancia de “los principios del libre consentimiento, de la buena y la norma Pacta sunt servanda” que cuentan con una aceptación globalizada. Tomando como aseveración las controversias que presentan los acuerdos, del mismo modo las demás diferencias internacionales serán resueltas de manera pacífica y contando con la conformidad de los principios de justicia teniendo en cuenta el derecho internacional; Rememorando la resolución de los pueblos de las Naciones Unidas de fundamentar las condiciones de las cuales deben regirse y perseverar la justicia y el respeto a los deberes estipulados de los tratados (Naciones unidas, 1980).

#### **7.3.2. Nacimiento de la Convenio de Viena**

Teniendo como fecha suscrita el 23 de mayo de 1969 en la ciudad de Viena (Austria); contando con un número de 85 artículos y posteriormente entrando el 27 de enero de 1980 (Villacís, 2008, pág. 63).

### **7.3.3. ¿Por qué nació la Convención de Viena?**

La Comisión de Derecho Internacional de la Organización de las Naciones Unidas tuvo como objetivo principal el establecimiento de las normas de los tratados internacionales y posteriormente desarrollarlas gradualmente (Villacís, 2008, pág. 63).

### **7.3.4. Historia del Convenio de Viena**

La Convención de Viena tuvo lugar en el año de 1969, con el fin de establecer un Tratado que definiera las formalidades de los Tratados; permitiendo a cada Estado miembro limitar su propia soberanía y esclarecer su fuerza vinculante.

En el transcurso de la historia se ha contado con la celebración de los acuerdos que les permitían a las ciudades-estado finiquitar con las diferencias pertinentes. En su mayoría teniendo como propósito determinar las limitaciones de territorio que acontecían al terminar un conflicto y se buscaba de la mejor manera la reglamentación de la paz.

La Convención de Viena empieza por el reconocimiento fundamental que tienen los Tratados en las relaciones internacionales; basando su importancia como fuente de derecho internacional e instrumento para el libre desarrollo de la pacífica cooperación de los países (Bonifaz, 2019).

### **7.3.5. Convención de Viena como medio de uso**

Da como primera acción el reconocimiento del funcionamiento de los tratados en el transcurso del relacionamiento intencional; la relevancia como pilar fundamental y herramienta para las soluciones pacíficas de cooperación entre los estados (Bonifaz, 2019).

### **7.3.6. Miembros que conforman el Convenio de Viena**

La Convención de Viena en su conformación está integrada por un total de 87 estados miembros (Instituto Superior de Contratación Internacional).

*Tabla 2. Ilustración Miembros partícipes en el convenio de Viena*

Miembros:

- |                               |   |  |
|-------------------------------|---|--|
| 1. Albania                    | 33. Estonia                               | 64. Nueva Zelandia                       |
| 2. Alemania                   | 34. Federación de Rusia                   | 65. Países Bajos                         |
| 3. Argentina                  | 35. Finlandia                             | 66. Paraguay                             |
| 4. Armenia                    | 36. Francia                               | 67. Perú                                 |
| 5. Australia                  | 37. Gabón                                 | 68. Polonia                              |
| 6. Austria                    | 38. Georgia                               | 69. República Árabe Siria                |
| 7. Azerbaiyán                 | 39. Ghana                                 | 70. República de Corea                   |
| 8. Bahreín                    | 40. Grecia                                | 71. República de Moldova                 |
| 9. Belarús                    | 41. Guinea                                | 72. República Dominicana                 |
| 10. Bélgica                   | 42. Guyana                                | 73. Rumania                              |
| 11. Benin                     | 43. Honduras                              | 74. San Marino                           |
| 12. Bosnia y Herzegovina      | 44. Hungría                               | 75. San Vicente y las Granadinas         |
| 13. Brasil                    | 45. Iraq                                  | 76. Serbia                               |
| 14. Bulgaria                  | 46. Islandia                              | 77. Singapur                             |
| 15. Burundi                   | 47. Israel                                | 78. Suecia                               |
| 16. Canadá                    | 48. Italia                                | 79. Suiza                                |
| 17. Chequia                   | 49. Japón                                 | 80. Turquía                              |
| 18. Chile                     | 50. Kirguistán                            | 81. Ucrania                              |
| 19. China                     | 51. La exrepública Yugoslava de Macedonia | 82. Uganda                               |
| 20. Chipre                    | 52. Lesotho                               | 83. Uruguay                              |
| 21. Colombia                  | 53. Letonia                               | 84. Uzbekistán                           |
| 22. Congo                     | 54. Líbano                                | 85. Venezuela (República Bolivariana de) |
| 23. Croacia                   | 55. Liberia                               | 86. Vietnam                              |
| 24. Cuba                      | 56. Lituania                              | 87. Zambia                               |
| 25. Dinamarca                 | 57. Luxemburgo                            |  |
| 26. Ecuador                   | 58. Madagascar                            |  |
| 27. Egipto                    | 59. Mauritania                            |  |
| 28. El Salvador               | 60. México                                |  |
| 29. Eslovaquia                | 61. Mongolia                              |  |
| 30. Eslovenia                 | 62. Montenegro                            |  |
| 31. España                    | 63. Noruega                               |  |
| 32. Estados Unidos de América |   |  |

Fuente: extraída de Instituto Superior de Contratación Internacional

### **7.3.7. Ingreso de Colombia a la Convención de Viena**

La Ley 32 de 1985, establece que Colombia la aprueba en 1985; suscrita para el año de 1969 en la ciudad de Viena el 23 de mayo del año de 1969, para el día del 13 de febrero de 1985 Colombia da reconocimiento a dicha Convención (Ministerio de Relaciones Exteriores, 1985, pág. 1).

Sin embargo Colombia se adhiere a la Convención para la fecha del 10 de julio de 2001 y posteriormente hace oficial su entrada en vigor el 1 de agosto de 2002.

## **7.4. Actos protocolarios**

### **7.4.1. Tipos de actos protocolarios**

Los actos protocolarios poseen una variedad de significados, por ende hay que tener en cuenta su objeto de estudio para entender el funcionamiento de las mismas, su aplicabilidad va de la mano con las normas de etiqueta que se adaptan de acuerdo con el contexto en el que se presente. Ya que, teniendo claro esta definición los actos de protocolo son:

- **Protocolo oficial:** Es determinado como el protocolo de la realeza y se ubica en la autoridad de este, por ser tan reconocido se le ve implementando en los medios de comunicación.
- **Protocolo familiar;** tiene como factor fundamental los valores implantados por la familia en su defecto el respeto y la consideración o estima que tienen los hijos hacia sus padres.
- **Protocolo social;** conducta que poseen las personas en las interacciones sociales como por ejemplo el comportamiento en los diferentes establecimientos públicos.

- **Protocolo empresarial;** cumplimiento de los deberes que tienen las personas al ser integrantes de una empresa u organizaciones.
- **Protocolo internacional o diplomático:** aplicado para el desarrollo por parte de los consulados y burócratas diplomáticos (García Torres, Bastos Osorio & Mogrovejo Andrade, 2021, pág. 3 y 4).

#### **7.4.2. Responsable de un acto de protocolo**

Toda realización, responsabilidad y organización de un evento corresponde a el anfitrión ya que es la persona encargada de manejarse como figura principal. El deberá de garantizar el ordenamiento y recepción de invitados al igual que la despedida de cada uno de los participantes al evento cuando el evento sea finalizado (de Toro, 2022).

Es importante destacar que el anfitrión debe realizar las siguientes acciones

**Recepción de invitados:** Durante un tiempo determinado se llevará a cabo la recepción de las invitaciones a cada uno de los invitados que será realizada previamente al inicio del evento. Previamente el anfitrión será el encargado de dar la bienvenida y seguidamente ser dirigidos hasta su puesto asignado.

**Las precedencias:** es el ordenamiento adecuado de los invitados o personal de una organización, todo esto siendo parte de la aplicación del protocolo corporativo (Guindo).

## **8. ASPECTOS RELEVANTES DE UNA NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL, LAS SIMILITUDES Y DIFERENCIAS CULTURALES DE SUS MIEMBROS**

### **8.1. Cultura de negocios en los países de Asia**

Para los países asiáticos al momento de negociar siempre prevalecerán sus tradiciones por encima de todo, en tal caso interpretarlas y respetarlas es un factor para tener en cuenta al momento de determinar si una negociación puede tener éxito o no.

En Asia las decisiones en equipo prevalecen sobre las decisiones individuales, cosa muy importante y diferente a como funcionan las negociaciones en el occidente del mundo. Los acercamientos que tienen los grupos asiáticos conformados siempre por una base de dos personas como mínimo. La responsabilidad está distribuida en estas personas ya que para ellos que tiene como lema o idea el decir que dos cabezas pueden pensar mejor que una sola, en occidente esta idea está muy atípico ya que no hay grupos si no es una persona en sí que está encargada en correr con los riesgos de las tomas de decisiones determinando así el éxito de la negociación o acuerdo (DIARIO DEL EXPORTADOR, 2016).

Los países de Asia enfocan su proyección a periodos de mediano y largo plazo por otro lado para ellos la relaciones inmediatistas no representan una confianza y está lejos de sus preferencias en los que se destacan los principios de la constancia, paciencia, dedicación y tenacidad (Sierra, 2017).

A diferencia de la participación que tienen las mujeres en el resto del mundo, en Asia ellas no poseen ninguna en cuanto a las operaciones comerciales a nivel global, sin embargo esto se ha ido transformando pero aun así toda última palabra está en manos de los hombres.

Otro aspecto muy relevante es la interpretación de los negocios ya que para una región como lo es Asia no es estrictamente necesario el utilizar sus lenguas nativas como lo son el cantones ya que para al contar con una preparación adecuada y una visión al incluirse con un mundo globalizado están en la correcta capacidad de realizar sus negociaciones en el idioma inglés (DIARIO DEL EXPORTADOR, 2016).

## **8.2. Aspectos políticos en los países de Asia**

Algunos de los gobiernos asiáticos han presentado despotismo en sus estructuras políticas la cual no es un fenómeno sorprendente ya que es un aspecto muy relevante en manera en que lo ve la sociedad, debido a esto las personas en Asia presentan una exagerada aceptación e incluso un respeto por estas figuras en sus naciones como se puede ver en la manera en que los líderes heredan el poder político de generación en generación (Sierra, 2017).

## **8.3. Aspectos sociales en los países de Asia**

Un aspecto importante en Asia es que en las ciudades o regiones muy pobladas conllevan a que exista una alta competitividad y por ende existan muchos habitantes sobreviviendo en beneficio del apoyo recibido por las comunidades, tradicionalmente los asiáticos prevalecen los intereses de manera colectiva sobre los individuales permitiendo así generar un gran lazo y de desarrollo comunitario (Sierra, 2017).



#### 8.4. Aspectos religiosos en los países de Asia

La importancia que tiene la religión en este continente prevalece en la gran mayoría de las decisiones que toman sus habitantes esto es definido como un valor cultural importante a tener en cuenta, este continente al ostentar una gran población ratifica la gran cantidad de personas que practican las principales religiones del mundo.

Las religiones más practicadas e importantes de Asia son:

- **Hinduismo:** al ser una de las tres religiones con mayor número de creyentes en el mundo con un alrededor de un 25% de la población de este continente.
  - A. Una de las principales creencias que se tiene del hinduismo es creer en la reencarnación, por ende todo acto de la vida actual será consecuente en una siguiente vida.
  - B. La práctica del yoga es una de sus disciplinas, de igual modo el hinduismo es la principal religión practicada de la India, extendiéndose a otros países de otros continentes como lo son los Estados Unidos.
  
- **Islam:** Contando con una enorme cantidad de practicantes que se extienden por todo el continente el islam es por lejos la segunda religión más importante y relevante de Asia. Tiene como objetivo la adoctrinarían del profeta Mahoma todo siendo basado en su libro sagrado El Corán.
  
- **Budismo:** sus pilares fundamentales son la libertad de pensamiento infundado por la palabra de Buda, esto hizo que el budismo se presentara como una religión que no ejerce


una jerarquía sobre otras ya que eso iría en contra de sus principios, su máximo representante es el Dalai Lama que es considerado la representación del Bodhisattva Avalokiteshvara llevando como idea el karma y la reencarnación como básicamente lo hace el hinduismo (Acosta, 2019).

## 9. ENTORNO DE NEGOCIOS DE ASIA; Y SU ESTRATEGIA DE NEGOCIACIÓN EN LOS ACUERDOS COMERCIALES

### 9.1. Entorno de los países asiáticos

#### 9.1.1. China

*Tabla China*


<b>BANDERA</b>	
	
<b>Población</b>	1.412.360,00
<b>PIB (Billones de dólares)</b>	17,73
<b>PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)</b>	12.556.3
<b>Religión</b>	Sincretismo

Fuente: Elaboración propia

Al ser un país que cuenta con una tradición cultural tan extensa en donde siempre ha prevalecido el interés al comercio esto le permite al empresario chino contar con una serie de habilidades para la elaboración de las negociaciones que están influenciadas por la cultura china diferenciándose así de los países occidentales. China presenta una gran cantidad de socios comerciales sobre todo con América, esto les ha permitido a sus empresarios estar muy adaptados a los modelos de negocios de este lado del mundo (Legiscomex, 2016, pág. 1).

### 9.1.2. Corea del Sur

Tabla Corea del Sur


<b>BANDERA</b> 	
<b>Población</b>	51.774.876
<b>PIB (Billones de dólares)</b>	1.81
<b>PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)</b>	34.947,8
<b>Religión</b>	Mayoritaria el cristianismo

Fuente: Elaboración propia

Corea del Sur al ser un país con un crecimiento importante en cuanto su economía y su tecnología le ha permitido ser de mucho atractivo para la elaboración de negocios internacionales, en donde por más de 50 años su economía ha presentado crecimientos rápidos y trascendentales. Por ende esto la ha permitido posicionarse como eje económico mundial, también hay que destacar que dichos resultados son gracias a la alta calidad en la fabricación de sus productos. Sus principales socios comerciales son Japón, China, Estados Unidos y la Unión Europea. Corea del Sur de ser uno de los países con mayores ingresos y un gran avance a nivel mundial cuenta con la certificación por parte de entidades como el Fondo Monetario Mundial (FMI), el Banco mundial, entre otros. Los sectores económicos de mayor poderío económico en Corea del Sur son la tecnología, el desarrollo automotriz y la aplicabilidad en los servicios financieros (Legiscomex).

### 9.1.3. Emiratos Árabes Unidos

Tabla Emiratos Árabes Unidos

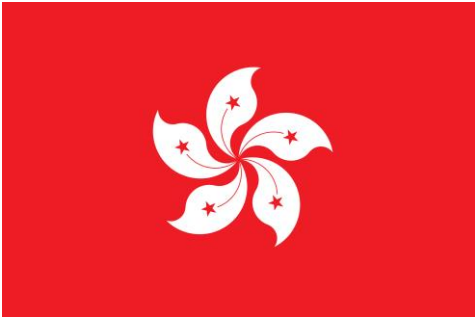
<b>BANDERA</b>	
	
<b>Población</b>	9.365.145
<b>PIB (Billones de dólares)</b>	415,02
<b>PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)</b>	44.315,6
<b>Religión</b>	Musulmana

Fuente: Elaboración propia

Emiratos Árabes Unidos como economía importante del golfo pérsico, siguiendo a Arabia Saudí, todo esto gracias al auge de su crecimiento económico de la región y ser el gestor de distribución. Sus principales ciudades son Abu Dhabi (Capital) y Dubái (emirato de mayor incremento, con alta especialización en el sector de los servicios, turismo y construcción). Su mayor fortaleza es contar con la gran riqueza de los recursos petrolíferos, teniendo aproximadamente en su poder el 10% de todas las reservas de petróleo que hay en todo el planeta; donde diariamente se logran extraer un estimado de 2,5 millones de barriles diarios, dichas reservas garantizan por lo menos unos cien años en agotar este recurso (Llamazares, 2020).

### 9.1.4. Hong-Kong

Tabla Hong-Kong

<b>BANDERA</b>	
	
<b>Población</b>	7.413.100
<b>PIB (Billones de dólares)</b>	369,18
<b>PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)</b>	49.800,5
<b>Religión</b>	Confucianismo


Fuente: Elaboración propia

Hong Kong es un país que limita con China más específicamente su ubicación es cercana a la provincia de Guangdong y también tiene como idioma oficial el mandarín, pese a esto se diferencia de su país vecino ya que cuenta con extraordinario territorio que le permite tener éxito económico. Es influenciado por la cultura y tradiciones de China sin embargo ha presentado un largo periodo de predominio del inglés ha producido una cultura especial. Tiene un modelo económico capitalista pero cierta participación del comunismo que predomina en China, por consiguiente es un país complicado en aspectos económicos y culturales. Hong Kong cuenta con una posición estratégica al estar centrado en el continente asiático además posee un aeropuerto con un sin fin de enlaces internacionales. Finalmente se puede decir que Hong Kong a través del tiempo se ha transformado

en el ojo de los extranjeros para hacer diversas inversiones y por ende es un mercado atractivo en el que muchas empresas tienen como idea incursionar (Legiscomex, 2019)

### 9.1.5. India

*Tabla India*

<p><b>BANDERA</b></p> 	
<b>Población</b>	1.407.563,84
<b>PIB (Billones de dólares)</b>	3,18
<b>PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)</b>	2256,6
<b>Religión</b>	Hinduismo


Fuente: Elaboración propia

India es un país el cual que ha vivido una evidente disparidad social, sin embargo actualmente ha habido cambios considerables por diferentes aspectos, uno de ellos es el cambio que presentó en su modelo económico donde anteriormente era socialista y en la actualidad es una economía de libre mercado, la cual cuenta con una apertura a los mercados internacionales y a la inversión extranjera. La economía de India ha presentado un desarrollo progresivo que ha permitido incrementar su PIB anual el cual ha sido cercano al 5,8%, lo que da como resultado la manifestación de la nueva clase media que presenta una mayor y mejor calidad de vida con la finalidad de ir terminando de a poco con la desigualdad social. El sector de servicios en India es

el que presenta una mayor aportación al PIB de su economía con un 54% seguido de los sectores de agricultura y de industria que aportan el 28% y 18%. En el sector agrícola destacan productos como arroz, trigo, algodón, te, caña de azúcar, entre otros, también hay que destacar que son grandes ganaderos. En cuanto al sector de industria destacan la textil, alimentos, minería, petróleo. De acuerdo con este progreso económico que presenta India es un país el cual es eje de muchas operaciones comerciales que lo han a transformar su cultura de negocios y asimismo presentar un mercado más dinámico, sin restricciones y con la intención de que los diferentes empresarios del mundo tengan este país como referencia del continente (Legiscomex, 2019).

### 9.1.6. Israel

#### Tabla Israel

<p><b>BANDERA</b></p> 	
<b>Población</b>	9,364,000
<b>PIB (Billones de dólares)</b>	488,53
<b>PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)</b>	52.170,7
<b>Religión</b>	Mayoritariamente Judíos


Fuente: Elaboración propia



Israel posee una gran variedad cultural e histórica. Este país cuenta con ser en la actualidad el único estado judío que hay, por otro lado cuenta con la convivencia de otras religiones en su territorio como los son los cristianos o musulmanes entre otros. No posee una cultura definida. Sus habitantes poseen una conformación de diversos orígenes todo esto por las situaciones que han trascendido a lo largo de la historia y las problemáticas vividas. No obstante es recomendable que al momento de emprender una negociación se estime que va a contar con una variedad de conducta por parte de sus integrantes. También hay que destacar que poseen una serie de cualidades multiculturales en donde es muy fácil encontrar que sea una sociedad multilingüe. Por último tienen como lengua formal el hebreo y el árabe, no obstante para la realización de operaciones comerciales el inglés es el idioma definido ya que es de dominio por gran parte de sus habitantes, por último es posible factible que algunas negociaciones se hagan en español (Legiscomex, 2013, pág. 1).

### 9.1.7. Japón

*Tabla Japón*

<b>BANDERA</b>	
	
<b>Población</b>	125.681.593
<b>PIB (Billones de dólares)</b>	4,94
<b>PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)</b>	39.312,7


<b>Religión</b>	Sintoísmo
-----------------	-----------

Fuente: Elaboración propia

Ubicándose por detrás de Estados Unidos y China en ser las economías más importantes del mundo en la actualidad, esto le permite a Japón ser un atractivo comercial. Las telecomunicaciones y la producción automotriz son el mayor fuerte de su economía, también destacan otros sectores como el bancario, los bienes raíces, la construcción y seguros. La fortaleza que ha presentado Japón al tener coaliciones de gran importancia en los sectores más importantes le ha permitido contar con que su economía haya crecido considerablemente, además de contar con un sistema empresarial integrado a los socios comerciales ha hecho de este país un desarrollo constante. Cuenta con la colaboración de Estados Unidos, China, la Unión Europea y Corea del Sur, donde exporta productos como vehículos, productos químicos y electrónica (Legiscomex, 2019, pág. 1).

### 9.1.8. Singapur

*Tabla Singapur*

<b>BANDERA</b>	
	
<b>Población</b>	5.453.566
<b>PIB (Billones de dólares)</b>	396,68
<b>PIB Per cápita</b>	72.794,0

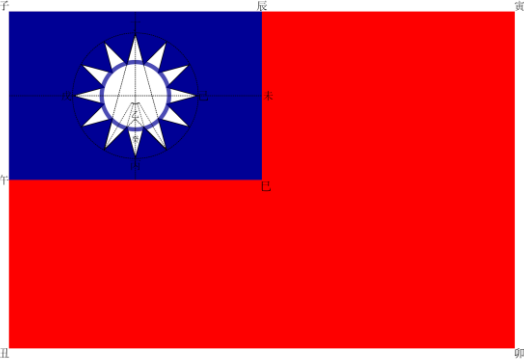
<b>(Dólares Estadounidenses)</b>	
<b>Religión</b>	Mayoritariamente Budismo

Fuente: Elaboración propia

Singapur posee una gran infraestructura capacitada para el abordaje marítimo siendo así teniendo uno de los puertos más importantes del mundo, siendo así hace que Singapur sea uno de los países con mayor competitividad y siendo objetivo de muchas empresas internacionales para su arribo a este país (Legiscomex, 2019, pág. 1).

### 9.1.9. Taiwán

*Tabla Taiwán*


<b>BANDERA</b>	
	
<b>Población</b>	23.375.000
<b>PIB (Billones de dólares)</b>	
<b>PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)</b>	35.510
<b>Religión</b>	Mayoritariamente Budismo

Fuente: Elaboración propia

Durante el transcurso de la historia de Taiwán se ha transformado en un importante país de la región debido a su desarrollo industrial, en donde se ha visto beneficiado por la participación de Estados Unidos y Japón también contando con la participación de la clase oligarca de China. El sector tecnológico de Taiwán ha sido pionero en la fabricación de microprocesadores siendo uno de los actores más importantes en el mundo de este producto. Una de las principales fortalezas del crecimiento económico de Taiwán es el comercio exterior, hacen parte de la Organización Mundial del Comercio desde el año 2002 (Legiscomex, 2019, pág. 1).

#### 9.1.10. Vietnam

*Tabla Vietnam*

<b>BANDERA</b>	
	
<b>Población</b>	97.468.029
<b>PIB (Billones de dólares)</b>	366,14
<b>PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)</b>	3756,5
<b>Religión</b>	Mayoritariamente Budismo

Fuente: Elaboración propia

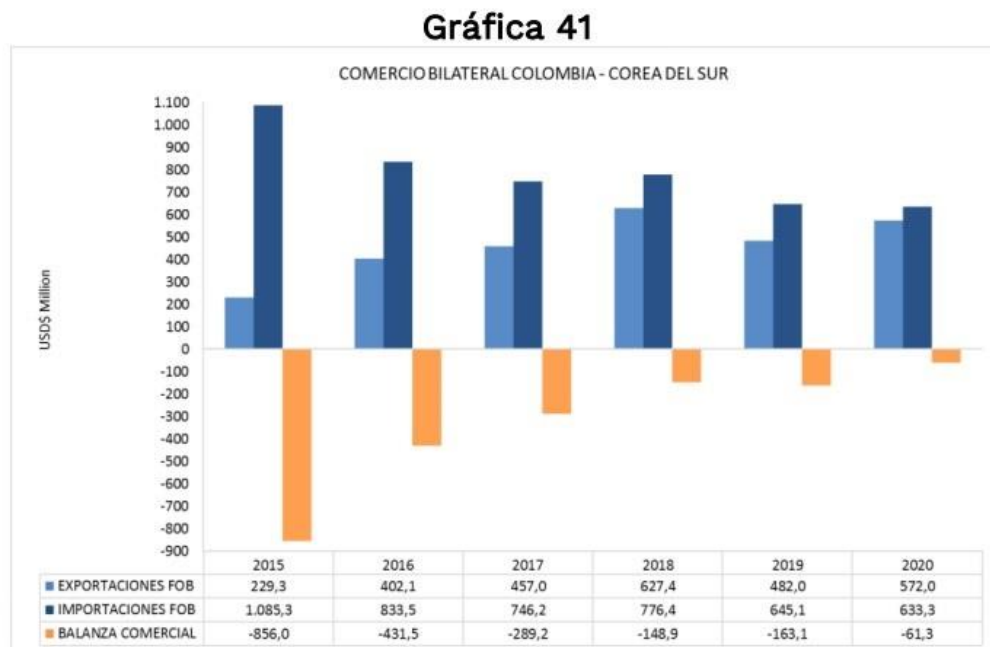
Vietnam cuenta actualmente con una economía en crecimiento y abierta a integrarse con el resto del mundo, uno de los efectos del posconflicto hizo que Vietnam sea un país modernizado e internacionalizado, especializándose en los sectores de la minería, industria y agricultura. En enero del año 2007 se integraron a la Organización Mundial del Comercio (OMC) para posteriormente en junio del año 2012 se suscribieron al Acuerdo de Asociación y Cooperación con la Unión Europea que dicho acuerdo tiene como objetivo el posibilitar el comercio internacional, para febrero del año 2016 se haría oficial la integración de Vietnam a el acuerdo ya mencionado (Legiscomex, 2019).

## 9.2. Análisis del comportamiento comercial

### 9.2.1. Análisis de comportamiento comercial con Corea del Sur

#### Comercio bilateral

Ilustración de la Gráfica 41 - Comercio Bilateral Colombia - Corea del Sur



Fuente: DIAN, DANE; MinCIT OEE, DRC

El comportamiento que ha presentado el acuerdo comercial entre Colombia y Corea del sur han manifestado el crecimiento de las exportaciones al país asiático, como se ve en los periodos entre los años 2016 y 2018, que partieron de US\$402 millones a US\$627 millones. Para 2019, hubo una disminución cercana al 23% a causa del descenso en la comercialización de los productos del sector minero-energético en un 34%, pasando de US\$459 millones en 2018 a US\$303 en el 2019. Para 2020, ocurre una disminución en las importaciones por parte de Corea que es de -8%. Por otro lado, Colombia evidenció un crecimiento de sus exportaciones al tener como cifra US\$572 millones, contando con un aumento del 19% con respecto al año anterior. El periodo de 2020, se logra una positiva recuperación en la comercialización de los productos minero-energéticos evidenciando un aumento de las exportaciones, que no presentaron ventas en el 2019, como los aceites crudos de petróleo, por una cifra de US \$40.1 millones, y ferroníquel con US \$21.1 millones.

Ilustración cuadro 14, principales productos exportados en los años 2019 y 2020

<b>Cuadro 14</b>			
<b>PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS 2019</b>		<b>PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS 2020</b>	
<b>Participación %</b>		<b>Participación %</b>	
Hullas	63%	Hullas	50%
Café	18%	Café	19%
Desperdicios y desechos de cobre	11%	Desperdicios y desechos de cobre	9%
Extractos y esencias de café	2%	Aceites crudos de petróleo	7%
Desperdicios y desechos de aluminio	1%	Ferroníquel	4%

Fuente: DIAN- DANE-OEE, Elaboró DRC

También, hay que enfatizar los buenos resultados de las exportaciones de otros productos como lo son el café que presentó un incremento de 29% pasando de US\$85.6 millones a US\$110.7 millones, el banano pasando de US\$0.8 millones en el 2019 US\$14.8 millones para el 2020, los

langostinos presentaron un alza de 69%, pasando de US\$2.6 millones en el 2019 a US\$4.5 millones en el 2020, por último las flores con un considerable incremento de 10%, con un US\$5.8 millones a US\$6.3 millones.

Ilustración cuadro 14, principales productos importados en 2019 y 2020

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS EN 2019		PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS 2020	
Participación %		Participación %	
Vehículos para el transporte de personas	15%	Vehículos para el transporte de personas	9%
Productos químicos: Mezclas de alquilbencenos y mezclas de alquilnaftalenos	5%	Navíos de guerra	7%
Polímeros acrílicos en formas primarias	4%	Reactivos de diagnóstico	7%
Topadoras frontales, topadoras angulares, niveladoras, traíllas	2%	Productos laminados planos de los demás aceros aleados	5%
Chapas y tiras de aluminio	2%	Productos químicos: Mezclas de alquilbencenos y mezclas de alquilnaftalenos	5%

Fuente: DIAN- DANE-OEE, Elaboró DRC

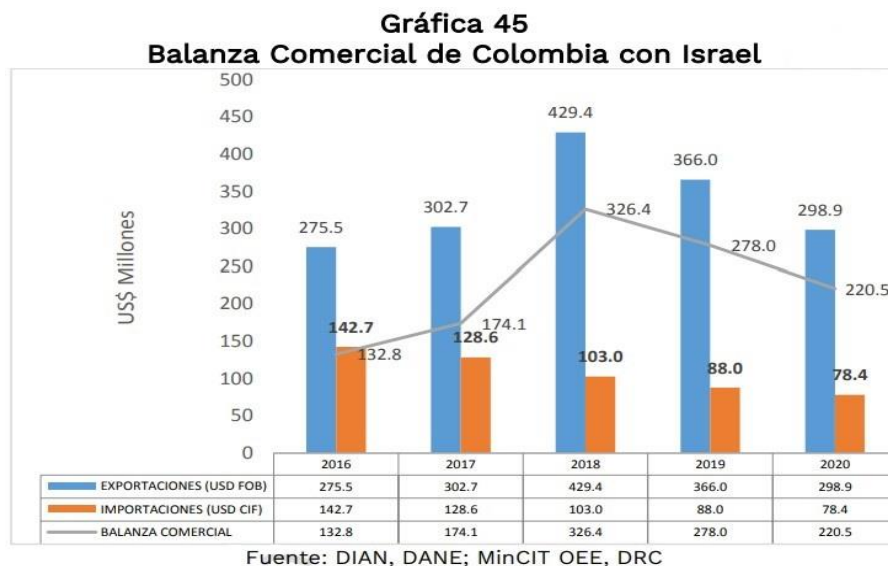
El comportamiento que han presentado las importaciones Colombianas de Corea del Sur evidencian una disminución que pasa de US\$833.5 millones en el 2016 a US\$633.3 millones para 2020.

Para el periodo 2020, Colombia disminuyó sus importaciones desde Corea del Sur en un 2% con respecto al año anterior, logrando los US\$633.3 millones. Esto es debido a la disminución de adquisición de vehículos para el transporte de personas en un 43%, transcurriendo de la cifra de US\$96.7 millones en el 2019 a US\$55.4 millones. También, se presentó el descenso del 22% por parte de los polímeros acrílicos, que transitaron de US\$24.1 millones en el 2019 a US\$18.7 millones en el 2020 (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2017, pág. 81 y 82).

## 9.2.2. Análisis de comportamiento comercial con Israel

### Comercio bilateral

Ilustración de la Gráfica 45 - Balanza comercial Colombia - Israel



Para el 2019, Colombia evidenció un superávit comercial de US\$278 millones con Israel, con exportaciones a tal mercado por una cifra de US\$366 millones, por otro lado se presentaron importaciones por US\$88 millones. Para dicho año los productos que predominaron fueron las hullas térmicas, con un aporte del 91.5% del total de las exportaciones colombianas, y el café sin tostar con el 4.5%.

El 2020, mostró una balanza comercial superavitaria de US\$220.5 millones, un 20.7% inferior al superávit del año anterior, cabe destacar que en este mencionado Colombia e Israel consolidaron y entraba en vigor su acuerdo comercial.

Ilustración cuadro 15, principales productos exportados en 2019 y 2020



**Cuadro 15**

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS 2019		PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS 2020	
Carbón (Hullas térmicas)	91,6%	Carbón (Hullas térmicas)	90,1%
Café sin tostar	4,4%	Café sin tostar	5,6%
Esmeraldas	1,0%		

Fuente: DIAN- DANE-OEE, Elaboró DRC

Para 2020, las exportaciones fueron de US\$298,9 millones, evidenciando una reducción del 18.3% a 2019, que se lograron por US\$366 millones, precisamente por el decrecimiento de las ventas de hullas térmicas, que partieron de US\$335 millones en el 2019 a US\$269 millones en el 2020.

En 2020, las exportaciones a Israel con mayor participación fueron por parte de los productos minero-energéticos, ante todo por las hullas térmicas, con una intervención del 90.1% del total de las exportaciones,

Ilustración cuadro 15, principales productos importados en 2019 y 2020

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS 2019		PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS 2020	
Maquinaria y equipo mecánico y eléctrico, capítulos 84 y 85	31%	Maquinaria y equipo mecánico y eléctrico, capítulos 84 y 85	32%
Instrumentos y aparatos del capítulo 90	18%	Instrumentos y aparatos del capítulo 90	19%
Aviones y aeronaves Capítulo 88	10%	Productos diversos de las industrias químicas	7%
Filamentos sintéticos o artificiales - Capítulo 54	7%	Filamentos sintéticos o artificiales - Capítulo 54	6%
Productos químicos orgánicos - Capítulo 29	5%	Plástico y sus manufacturas- Capítulo 39	6%

Fuente: DIAN- DANE-OEE, Elaboró DRC

Las importaciones obtuvieron una cifra de US\$78.4 millones en el 2020, decreciendo en un 10,9% en comparación al 2019, todo esto gracias a la disminución en la adquisición de maquinaria y equipo (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2017, pág. 91 y 92).

## 10. NORMAS DE PROTOCOLO EN UNA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL DE CARÁCTER COMERCIAL PARA DETERMINAR UNA OFERTA DE NEGOCIACIÓN

### 10.1. China

#### 10.1.1. Horarios

China presenta una carga laboral estimada entre los días de lunes a viernes, contando con el cumplimiento de las horas (8) establecidas por las Leyes del Trabajo, por otro lado hay algunas excepciones en cuanto a los establecimientos y los hospitales que laboran en la totalidad de la semana, cabe destacar que eso depende de algunas ciudades en las que se presentan la variedad de estas cargas laborales.

Tabla 1: Horarios de atención y servicios en los establecimientos de China.

<b>Comercio</b>
Lunes a Domingo de 8:00 a 23:00 horas
<b>Centros Comercial</b>
Lunes a Domingo de 9:00 a 22:00 horas
<b>Oficinas Públicas</b>
Lunes a Viernes de 9:00 a 17:00 horas Una hora para la siesta
<b>Bancos</b>
Lunes a Domingo de 8:30 a 16:00 Lunes a Domingo de 9:30 a 18:00
<b>Oficinas</b>
Lunes a Viernes de 8:00 a 18:00 horas En algunas ciudades se inicia a las 9:00 o 10:00
<b>Empresas</b>
Lunes a Viernes de 8:00 a 17:00 horas Lunes a Viernes de 9:00 a 18:00 horas Lunes a Viernes de 8:30 a 17:30 horas

Fuente: Extraído de legiscomex.com

**Días festivos:** En China las festividades y tradiciones no se hacen esperar, pero a pesar de eso no hay alta cantidad de días festivos.

Tabla 2: Días festivos de China

<b>Día</b>	<b>Celebración</b>
1 de Enero	Año nuevo
1.er día del 1.er mes lunar	Año Nuevo Chino
7 al 13 de Febrero	Fiesta de la Primavera
8 de Marzo	Día Internacional de la Mujer (las mujeres trabajan solo medio día)
2, 3 y 4 de Abril (5º periodo solar)	Festival de Qingming
1 de Mayo	Día del Trabajo
4 de Mayo	Día de la juventud (los jóvenes de 14 a 28 años trabajan media jornada)
1 de Junio	Día del Niño
9, 10 y 11 de junio (5º día del 5º mes lunar)	Festival del Barco Dragón
<b>Día</b>	<b>Celebración</b>
1 de Agosto	Día del Ejército
15, 16 y 17 de septiembre (15º día del 8º mes lunar)	Festival de Mitad del Otoño
1 al 7 de Octubre	Día Nacional de China

Fuente: Extraído de Legiscomex.com

### 10.1.2. Saludos

Al momento de la llegada el anfitrión designado por la empresa saludara a los invitados y él tendrá la responsabilidad de direccionar lo a donde se esté realizando la junta.

- Es una tradición que la persona mayor de edad sea la primera en ser saludada.
- La manera más frecuente de saludar es con el general apretón de manos, evite las aproximaciones como por ejemplo dar un beso a una mejor en ningún momento de la reunión.
- Es importante que el título honorario de la contraparte sea siempre resaltado acompañado del apellido, no utilice ningún nombre de pila ya que no es recomendable hacerlo.

### 10.1.3. Reuniones

- Los chinos son muy organizados por ende es necesario prever el envío de la agenda para evitar contratiempos o desacuerdos.
- Tener en cuenta que los temas programados en la agenda pueden ser un punto de referencia para la realización de otros temas de discusión.
- Las personas de mayor experiencia o longevidad siempre se ubicarán enfrente de las personas de las mismas distinciones de su contraparte, también hay que saber que los directivos son los que tienen voz y voto; por ende es necesario saber que las demás personas harán su participación solo cuando sea pertinente e indicado.
- Es importante siempre hacer contacto visual con el anfitrión así se esté usando la participación del traductor.

### 10.1.4. Negociaciones

- Las negociaciones están orientadas al mediano y largo plazo de estas, después de que los chinos conozcan a su contraparte que para ellos es de vital importancia para que las negociaciones tengan éxito.
- Es fundamental estar integrado a la cámara de comercio binacional del país interesado con China o tener conocimiento de la persona designada por la embajada, esto permite tener apertura y bienvenida al mercado asiático.
- El proceso es más importante que la finalidad, por ende los chinos valoran más tener socios comerciales que finalizar una negociación.
- Prefieren entablar las negociaciones cara a cara ya que es una muestra de compromiso y lo ideal es que ambas partes estén de acuerdo y cómodas (Legiscomex, 2016, págs. 1,2,3,5 y 6).

## 10.2. Corea del Sur

### 10.2.1. Horarios

En Corea del Sur se labora de lunes a viernes en gran parte de las empresas tanto públicas como privadas. Todo el sector comercial lo hacen los fines de semana.

Las horas más pertinentes para realizar una reunión son de 10:00 am a 12:00 pm e intermedio de las 14:00 pm y las 16:00 pm.

Tabla 1: Horarios de atención y servicio de los establecimientos de Corea

<b>Comercio</b>
Lunes a Domingo de 8:00 a 20:00 horas
<b>Centros Comerciales</b>
Lunes a Domingo de 08:30 a 20:00 horas Los centros comerciales cierran una vez al mes, generalmente un lunes, pero esto depende del centro comercial)
<b>Oficinas Públicas</b>
Lunes a Viernes de 9:00 a 18:00 horas
<b>Bancos</b>
Lunes a Viernes de 9:00 a 16:00 horas Sábados de 09:30 a 13:30 horas
<b>Oficinas</b>
Lunes a Viernes de 8:30 a 18:00 horas

Fuente: extraído de egiscomex.com

**Días festivos:** Corea del Sur cuenta con una cantidad de celebraciones culturales, pero aun así no es que tenga muchos días festivos. Las oficinas y los bancos no tienen servicio durante estos días, como también ocurre en la época del Chuseok (el día de acción de gracias en Corea del Sur), también hay que tener cuenta que no se deberán elaborar citas para las fechas de año nuevo lunar, las respectivas vacaciones de verano e invierno.

Tabla 2: Días festivos de Corea

<b>Día</b>	<b>Celebración</b>
1 de Enero	Año nuevo
Febrero	Año Nuevo Lunar
1 de Marzo	Día del Movimiento de Independencia
1 de Mayo	Fiesta del Trabajo
5 de Mayo	Día del Niño
Mayo	Cumpleaños de Buda
6 de Junio	Día del Recuerdo
17 de Julio	Día de la constitución
15 de Agosto	Día de la Liberación
Septiembre	Chuseok (día de acción de gracias coreano)

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com

### 10.2.2. Saludos

- Tienden a querer ser presentados por una tercera persona, es una manera de mostrar respeto y paciencia durante ese prólogo. Después de eso realiza una corta veneración o reverencia acompañada de un formal apretón de manos y una importante mirada a los ojos de la contraparte.
- No obstante con lo anterior en cuanto al protocolo de como saludar a las mujeres de corea es conveniente que no realice ningún saludo con la mano.
- Posteriormente a todo este preámbulo formal es conveniente dar las respectivas tarjetas que contengan su presentación lo cual debe de hacerse con las dos manos, esto en Corea es una demostración de respeto. El contenido de dichas tarjetas deberá estar en inglés y obviamente en coreano junto con toda su información pertinente, por último deben de leerse por un breve tiempo y después ubicarlas en un lugar importante pero nunca las lleve directamente a los bolsillos porque sería un insulto

### 10.2.3. Reuniones

- Para los coreanos el valor de la puntualidad es muy importante por ende es sumamente necesario cumplir con eso para mostrar respeto hacia ellos.
- Tiene como particularidad conversar otros temas ajenos a los de la negociación, el interlocutor se interesará por conocer información suya para anticiparse a los temas de interés, todo esto es en base a la confianza.
- A diferencia de los empresarios chinos y japoneses, los coreanos cuentan con más sencillez aunque hay que ser muy persuasivo, sobre todo honesto y claro al momento de dar su explicación. Ellos valoran mucho la lealtad y el compromiso.

### 10.2.4. Negociaciones

- Son demasiado directos al momento de realizar negocios y rehúsan dar una respuesta negativa en el instante de conocerse los compromisos de la negociación. Evite forzar la negociación de cualquier modo, no son tolerantes a la insistencia.
- Sobreponen el código Kenshu cuando todo lo pactado esté bien especificado y solamente se hace en los casos en que la otra parte sea fiable para ellos.
- Al momento de realizar una oferta no se deben pactar los precios esperados o finales de la operación, con la finalidad de que la negociación sea cómoda y fructífera mientras se desarrolla.
- Por último tienen como idea continuar más allá del contrato, porque para ellos una negociación exitosa es el comienzo de una buena relación comercial, por eso es recomendable contar con la flexibilidad y el ajuste constante de los acuerdos



- Finalmente, para los empresarios coreanos el contrato no es el final de un acuerdo comercial, al contrario es el inicio de una relación de negocios que (Legiscomex, págs. 2,3 y 4 ).

### **10.3. Emiratos Árabes Unidos**

#### **10.3.1. Horarios**

En los Emiratos Árabes Unidos se rigen a través de los periodos del año islámico el cual consiste en tener de 354 a 355 días, así que por esta razón las festividades de los musulmanes se anticipan en unos 10 y 12 días al habitual calendario gregoriano. La variación de las fechas va de acuerdo con colocación lunar, por ende es complicado determinarlas con exactitud.

**Días festivos:** Los viernes son considerados como día festivo, debido a esto las instituciones no laboran los días jueves y viernes, sin embargo las multinacionales o empresas internacionales tienen a no laborar el viernes y el sábado.

#### **10.3.2. Saludos**

- Para ejecutar el saludo es realizando besos en la zona de las mejillas para ser más específicos que sean dos.
- El tradicional apretón de manos sirve tanto como saludo o como símbolo de despedirse.
- Puede utilizar las siguientes expresiones para saludarse con las personas: al decir *Assalam Gualaikum* Significa (Hola que la paz esté contigo), también puede responder a esto diciendo *Gualaikum Assalam* que tiene como significado (Y contigo la paz)

#### **10.3.3. Reuniones**

- En cuanto la junta sea realizada en una oficina es trascendental saludar en primer lugar a la persona de más longevidad, independientemente de que sea el anfitrión.

- Por el contrario, si la reunión es un majlis o diwan es necesario que estreche su mano en medida de saludo a las personas que estén ahí, iniciando inversamente a la recorrido que tienen las agujas de un reloj.
- La paciencia es determinante para ellos y es importante que la demuestre, ya que para ellos es normal que las reuniones sean constantemente interrumpidas por ende es fundamental no demostrar ningún tipo de disgusto ante esto.

#### **10.3.4. Negociaciones**

- Una herramienta que puede generar una gran introducción a ese mercado es la implementación del Joint Venture con algún socio comercial.
- El idioma árabe no es predominante en una negociación si usted no lo maneja, por ende es recomendable implementarlas en inglés.
- Se recomienda ser claro y conciso evite dar demasiados detalles, lo importante es que los empresarios de allá le tengan confianza.
- La palabra “si” no genera la misma importancia que se tiene en otros países del occidente, para los empresarios de emiratos árabes es más cercano al significado de “quizá” (Llamazares, 2020).

### **10.4. Hong Kong**

#### **10.4.1. Horarios**

En Hong Kong se trabaja de Lunes a Viernes, en donde uno que otro establecimiento comercial y las tiendas lo hacen fines de semana. Se recomienda agendar citas de negocios por la mañana.

Tabla 1: Ilustración de Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Hong Kong

<b>Comercio</b>
Lunes a Domingo de 10:00 a 22:00 horas
<b>Oficinas Públicas</b>
Lunes a Viernes de 9:00 a 14:30 horas
<b>Bancos</b>
Lunes a Viernes de 9:00 a 17:00
Sábados de 09:00 a 13:00 horas
<b>Oficinas</b>
Lunes a Viernes de 9:00 a 17:30 horas
<b>Centros Comerciales</b>
Lunes a Sábado de 10:00 a 21:00 horas
Domingos de 10:00 a 20:00 horas

Fuente: elaborado por legiscomex.com

**Días festivos:** Hong Kong tiene mucha influencia por la cultura china, esto le permite celebrar en gran parte alguna de las mismas festividades.

Tabla 2: Ilustración de Días festivos de Hong Kong

<b>Día</b>	<b>Celebración</b>
1 de Enero	Año nuevo
4 días, la fecha varía cada año en función de la luna (entre mediados de enero y mediados de febrero).	Año Nuevo Lunar
El viernes anterior al día de Pascua (en marzo o abril)	Viernes Santo
En marzo o abril	Lunes de Pascua
Mayo	Cumpleaños de Buda
1 de Mayo	Día del trabajador
5 de Abril	Festival Ching Ming
En mayo o junio	Festival Tuen Ng
1 de Julio	Día de la declaración de SAR HK

<b>Día</b>	<b>Celebración</b>
Julio	Fiesta del Nacimiento de Lu Pan
Agosto	Festival Maidens
Agosto	Día de la Liberación
En Septiembre u Octubre	Fiesta de mediados de otoño
1 de Octubre	Fiesta Nacional
En octubre	Festival Cheung Yeung

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com

### **10.4.2. Saludos**

- Prevalece saludar con la inclinación de la cabeza, conforme el rango, cargo y edad de las personas esto va variando.
- Las tarjetas de presentación deberán estar en los idiomas de inglés y chino, al momento de entregarlas se debe de hacer con las dos manos con el dedo pulgar y el dedo índice.

### **10.4.3. Reuniones**

- Es recomendable que toque temas de conversación no tan formales, más aún si no han habido contactos antes, los anfitriones tendrán la intención de conocer más detalles sobre su contraparte y así poder enlazar una comodidad que permita poder tocar los temas de interés en la negociación, es probable recibir preguntas personales.
- En el transcurso de la reunión manifieste su postura adecuadamente y sea cuidadoso con el lenguaje verbal y no verbal, los empresarios de Hong Kong son muy observadores de estos comportamientos, además de las posturas que opte y los silencios que ejerza, todo esto es visto como una forma de reflexión en Asia.
- En Hong Kong predomina el interés por las relaciones a largo plazo, por lo que es fundamental que encuentre el mecanismo de sostenerlas, para ellos es bien valorado que su contraparte tengan valores como la constancia, paciencia y disciplina.

### **10.4.4 Negociaciones**

- Los negociadores de Hong Kong optan por tener un entorno de colaboración y de devoción en el transcurso de los acuerdos, por esta razón tienden a ser serenos y analizar las cosas con tiempo. Es necesario tener calma para no quedar en una situación que le perjudique la confianza o podría romper el acuerdo.

- El concepto de “Danwei” es una característica que tienen para trabajar en equipo, en el que destaca el trabajo unido, el éxito y las responsabilidades son totalmente compartidas. Por esta razón todo lo que se decida está arraigado a ser tratado consensuadamente y en ciertos casos no solamente el jefe es quien tiene la última palabra, se le da participación al personal del equipo que no cuenta con un rango elevado para que cooperen en la búsqueda de solución de ciertos puntos que presentan mayor complicación en las negociaciones.
- Los plazos trazados para la conclusión de un acuerdo pueden resultar prolongándose más de lo acordado, por ende no hay que mostrar desesperación, ya que fortalezas como la constancia serán claves. (Legiscomex, 2019).

## 10.5. India

### 10.5.1. Horarios

Por lo general en la India se labora en los días que comúnmente se trabajan en el mundo (de lunes a viernes), contando con una de atención que puede variar de acuerdo a las tradiciones que las regiones presenten, pero casi siempre las horas de trabajo están entre las 9:00 am a 17:00 pm horas.

Tabla 1: Ilustración horarios de atención y servicios de los establecimientos de India

<b>Comercio</b>
Lunes a Domingo de 10:00 a 19:00 horas
<b>Oficinas Públicas</b>
Lunes a Viernes de 9:30 a 12:30 horas Horario extendido para otros trámites 14:00 a 15: horas
<b>Bancos</b>
Lunes a Viernes de 10:00 a 14:00 Sábados de 10:00 a 12:00
<b>Oficinas</b>
Lunes a Viernes de 9:00 a 17:00 horas Sábados de 9:30 a 13:00
<b>Centros Comerciales</b>
Lunes a Domingo de 10:00 a 22:30

Fuente: Elaborado por legiscomex.com

**Días festivos:** India es uno de los países de Asia el cual cuenta con una gran cantidad de festividades, Frecuentemente las empresas se unen a dichas celebraciones como son por el ejemplo la del Deepavali, que son aproximadamente entre dos o tres días en el mes de noviembre y las tradicionales fiestas de fin de año también son objeto de cierre.

Tabla 2: Ilustración días festivos en India

<b>Día</b>	<b>Celebración</b>
1 de Enero	Año Nuevo
Diciembre/Enero, cambia según el año	Idu'z Zuha / Bakrid (festividad musulmana)
26 de Enero	Día de la República
Febrero/Marzo, cambia según el año	Mahashivratri (festividad hindú)
Febrero/Marzo, cambia según el año	Mahavir Jayanthi (festividad hindú)

<b>Día</b>	<b>Celebración</b>
Marzo, cambia según el año	Holi (Festividad de los Colores) y Phagwah – festividad hindú
Abril/Mayo, cambia según el año	Milad-Un-Nabi (Nacimiento del Profeta Mahoma)
Abril, cambia según el año	Viernes Santo
Mayo, cambia según el año	Buddha Purnima (festival hindú)
15 de Agosto	Día de la Independencia
Septiembre, cambia según el año	Janmashtami (Nacimiento de Krishna)
2 de Octubre	Nacimiento de Mahatma Gandhi
Octubre, cambia según el año	Id ul Fitr (Fin del Ramadán)
Octubre, cambia según el año	Dussehra (Vijaya Dashami, una festividad hindú)
Noviembre, cambia según el año	Deepavali o Diwali (Festividad de las Luces, festividad hindú)
Noviembre, cambia según el año	Nacimiento de Guru Nanak (festividad sij)
25 de Diciembre	Día de Navidad

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com

### 10.5.2. Saludos

- Es importante emplear el saludo tradicional de la India llamado el “*Namaste*”, el cual se hace juntando las palmas de las manos ubicándolas por debajo de la barbilla seguida de una ligera inclinación de la cabeza, este saludo es observado por los hindúes como una muestra de admiración y respeto.
- Es fundamental que al momento de dirigirse con ellos mencionar los títulos de profesión, independiente de la profesión deberá acompañarlos por el apellido correspondiente y el sufijo de “Ji” o “Sir”

### 10.5.3. Reuniones

- Manejar la puntualidad a las juntas, no es un aspecto relevante pero sí es tenido en cuenta para ver el compromiso que se tiene por la negociación.
- En la India está muy arraigado el aspecto jerárquico, por consiguiente las personas de mayor rango o los propietarios de las corporaciones son los que casi siempre definen las decisiones, Es vital que las exposiciones sean muy bien explicadas, si se puede tener una muestra del producto es mucho mejor o en su defecto dar un buen despliegue de los servicios ofrecidos.

### 10.5.4. Negociaciones

- Las operaciones comerciales que se realizan en India ciertos casos pueden tornarse a ser un transcurso burocrático, ya que en el mayor de los casos las empresas y compañías son familiares y el restante son del estado, preferiblemente hay que asegurar el asesoramiento de un abogado que sea conocedor de cómo funciona el sistema legal.
- Sin embargo, sus negociadores están interesados en generar nuevas oportunidades de negocio y consideran la permisividad que se puedan acordar en los precios y plazos.

- Para obtener éxito en las negociaciones es importante sembrar buenas relaciones personales, que produzcan confianza, ya mencionado anteriormente gran parte de las empresas son de familias y ellos tienen como convicción no confiarle algo tan importante como lo son los negocios a personas que estén fuera de su vínculo familiar (Legiscomex, 2019).

## **10.6. Israel**

### **10.6.1. Horarios**

Israel tiene como particular inicio de semana laboral los domingos y van hasta el jueves, por otro lado, no es aplicable en todos los casos ya que hay empresas y centros comerciales que laboran hasta el mediodía del viernes. El sábado es oficialmente el día de descanso (Shabat). Para el caso de los musulmanes tiene como descanso el día viernes y por último para los cristianos es el domingo.

Tabla 1: Ilustración horarios de atención y servicios de los establecimientos de Israel



<b>Comercio</b>
Domingos a Jueves: en general de 10:00 a 19:00 horas, aunque algunas grandes superficies cierran más tarde. Viernes y vísperas de festivo: de 10:00 a 14:30 horas. Sábados: algunos comercios y grandes superficies abren de 19:00 a 23:00 horas.
<b>Centros Comerciales</b>
Domingo-jueves 10:00 - 22:00 Viernes: 09:30 - 14:30 Sábado en la noche: 10:30 - 22:30
<b>Oficinas Públicas</b>
Domingos a Jueves de 8:00 a 16:00 horas (Varía entre los distintos organismos).
<b>Bancos</b>
De 8:30 a 12:30 horas y 16:00 a 18:30 horas (domingos, martes y jueves); 8:30 a 12:30 horas (lunes, miércoles y viernes). Vísperas de festivo: 8:30 a 12:00. Viernes algunas sucursales están abiertas al público de 8:30 a 12:00.
<b>Oficinas e Industrias</b>
De domingo a jueves de 8:00 a 15:00 o 16:30 horas.

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com

**Días festivos:** Los días festivos de Israel cuentan con una variedad en el transcurso del año.

Tabla 2: Días festivos de Israel

<b>Día</b>	<b>Celebración</b>
20 de marzo	Purim (carnaval)
18 - 26 de abril	Pessach (Pascua judía)

10 de mayo	YomHaatz-maut. (Día de la Independencia)
11 de junio	Shavuot
28 y 29 de septiembre	Año Nuevo
7 de octubre	YomKippur (Día del perdón)
12 de octubre	Succot (Fiesta de la cabaña)
21 de octubre	Simchat Torá (fiesta de la Torá)
20 al 28 de diciembre	Hanukka (fiesta de las luces)

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com

### 10.6.2. Saludos

- En Israel prevalece el aspecto de ser muy directo, también son amigables y la manera de contactarse es muy normal sin tanto formalismo.
- No es habitual pretender saludar de beso y que por ende los judíos ortodoxos le ofrezcan la mano a las mujeres.
- Primeramente las personas son llamadas por su apellido sin la utilización de algún título, solamente el habitual “señor” o “señora”. Sin embargo, brevemente los nombres propios entrarían a ser de utilidad, ya que esto construiría un entorno de negocios más acogedor y agradable para todos.

### 10.6.3. Reuniones

- Las fechas de septiembre y octubre no deben de ser tenidas en cuenta para la realización de una agenda de negocios, por estas fechas se realizan muchas festividades judías.
- Nunca es adecuado tocar temas relacionados con la política ni mucho menos con los conflictos “arabe-israeli”.

### 10.6.7. Negociaciones

- Siempre son expertos en percatarse de la temática que estén tocando para la negociación, por ende no se implican en entornos desconocidos.
- Su amplia diversidad cultural les ha permitido realizar las negociaciones bajo el idioma inglés, aunque muchos empresarios que se han relacionado con países de habla hispana han adaptado al personal de sus compañías para que hablen el idioma español.
- Son francos y firmes al momento de dar cualquier opinión respecto a lo que se esté tratando, por ende esperan ser tratados de la misma manera. Son decididos al tomar la iniciativa en la toma de las decisiones y cuentan con competencia de la improvisación al momento de solucionar una problemática (Legiscomex, 2013).

## 10.7. Japón

### 10.7.1. Horarios

Debido a las grandes empresas que hay en Japón hace que las jornadas laborales sean muy cargadas. Aunque la jornada consta de las ocho horas, algunas empresas se extienden a los fines de semana.

Tabla 1: Ilustración horarios de atención y servicios de los establecimientos de Japón

<b>Comercio</b>
Lunes a Domingo de 10:00 a 20:00 horas
<b>Oficinas Públicas</b>
Lunes a Viernes de 9:30 a 12:30 horas Horario extendido para otros trámites 14:00 a 15: horas
<b>Bancos</b>
Lunes a Viernes de 9:00 a 15:00
<b>Oficinas</b>
Lunes a Viernes de 9:00 a 17:00 horas
<b>Centros Comerciales</b>
Lunes a Sábado de 10:00 a 21:00 horas Domingos de 10:00 a 20:00 horas

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com

**Días festivos:** Japón cuenta con una gran cantidad de costumbres que se realizan durante todo el año. Se cierran diferentes establecimientos, en la semana del nuevo año, también en la semana dorada, y finalizando abril o en su defecto comenzando mayo.

Tabla 2: Ilustración días festivos en Japón

<b>Día</b>	<b>Celebración</b>
1 de Enero	Año nuevo
Enero	Fiesta de la mayoría de edad
Principios-mediados de febrero, cambia según el año	Día de la Fundación de Japón
Finales de marzo, cambia según el año	Equinoccio de primavera
Finales de abril, principios de mayo, cambia según el año	Día de Showa
Principios de mayo, cambia según el año	El día verde
Julio	Día del océano

<b>Día</b>	<b>Celebración</b>
Septiembre	Día de la gente mayor
Finales de septiembre, cambia según el año	Equinoccio de otoño
Octubre	Día del Deporte
Principios de noviembre, cambia según el año	Día de la Cultura
Finales de noviembre, cambia según el año	Día de las labores
Finales de diciembre, cambia según el año	Cumpleaños del Emperador

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com

### 10.7.2. Saludos

- El típico saludo de Japón es la reverencia, que de acuerdo con el cargo entre otros aspectos, puede graduar su prolongación, demostrando un gesto respetuoso por las personas.
- Las tarjetas de presentación para los japoneses son muy importantes ya que para ellos en ellas está la imagen del interlocutor y obviamente la de la empresa. Se sugiere que estén

elaboradas de papel de calidad y que cuenten con las traducciones correspondientes por un lado en japonés y por el otro en el idioma inglés.

- Las tarjetas tienen que repartirse al momento de iniciar la reunión después de hacer la correspondiente presentación.

### **10.7.3. Reuniones**

- Tener conocimiento de las personas que van a ser parte de la reunión para poder identificar a las de mayor importancia, tener en cuenta aspectos como conocer la ubicación en la mesa de conversación, el tiempo correspondiente para interceder y la debida toma de decisiones, son muy de trabajar colectivamente, así que todos son importantes al momento de realizar la presentación.
- Después de un tiempo determinado es que se pueden tocar los temas de interés en los negocios, durante este tiempo lo utilizan para conocer a sus posibles socios comerciales en los que querrá saber cosas de más, son muy observadores de las conductas y comportamientos de los demás, por ende hay que ser muy precavido y selectivo con la manera en que quiere manifestarse.

### **10.7.4. Negociaciones**

- La colectividad es un rasgo muy importante para los japoneses, ya que todos tienen una participación importante en su cultura, siempre prevalecerá el beneficio colectivo sobre el individual.
- Tienden a esquivar las conversaciones polémicas que conlleven a tener dificultades en la comunicación, por lo general buscan sostener una postura educada, tranquila y alejada de cualquier conflicto.

- Las negociaciones deben ser llevadas con calma, no es recomendable querer omitir etapas del desarrollo de la negociación, esto lo hará ver afanado o ansioso y eso debilita la confianza puesta en la operación.
- Por último, no olvide ser muy tranquilo y práctico para sostener una relación comercial con los japoneses, parece que tienen un carácter indeciso, haciendo creer que no se cuenta con un interés claro (Legiscomex, 2019).

## 10.8. Singapur

### 10.8.1. Horarios

En Singapur se trabaja de Lunes a Viernes entre las 8:00 y las 17:00 horas, Regularmente las empresas no dan apertura en las fiestas de año nuevo entre el 31 de diciembre y 1 de enero, lo mismo pasa, en el año nuevo chino, que cuenta con dos días del calendario lunar chino.

Tabla 1: Ilustración horarios de atención y servicios de los establecimientos de Singapur

<b>Comercio</b>
Lunes a Domingo de 10:00 a 21:00 horas
<b>Oficinas Públicas</b>
Lunes a Viernes de 8:30 a 17:00 horas
<b>Bancos</b>
Lunes a Viernes de 9:00 a 15:30 horas
<b>Oficinas</b>
Lunes a Viernes de 8:30 a 17:00 horas
<b>Centros Comerciales</b>
Lunes a Domingo de 10:00 a 22:00 horas

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com

Tabla 2: Ilustración días festivos en Singapur

<b>Día</b>	<b>Celebración</b>
1 de Enero	Día de Año Nuevo
Febrero	Año Nuevo Chino
Marzo - Abril	Viernes Santo
1 de Mayo	Día del Trabajo
Mayo	Día de Vesak
9 de Agosto	Día Nacional
Octubre - Noviembre	Hari Raya Puasa
Octubre - Noviembre	Deepavali
Noviembre - Diciembre	Hari Raya Haji
25 de Diciembre	Navidad

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com

### 10.8.2. Saludos

- El típico apretón de mano está bien visto por los negociadores jóvenes de Singapur. Si esto lo realiza una persona más experimentada deberá realizar una leve inclinación de la cabeza acompañado del saludo ya mencionado. Para realizar el saludo a una mujer, basta con una sencilla sonrisa acompañada de inclinar la cabeza.
- Es importante utilizar el título profesional como manera de presentación, acompañado de su correspondiente apellido, la utilización del nombre de pila es solamente cuando existe una confianza considerable.

### 10.8.3. Reuniones

- La jerarquía predomina en este país como en la gran mayoría de los países de la región, en este caso al frente de la cabeza de las empresas están las personas de mayor edad y son los principales responsables de tomar una decisión.
- Es aconsejable redondear las conversaciones, ya que no es pertinente iniciar hablando de las negociaciones.

- Hay que seguir al ritmo del interlocutor quien es el que puede dar la pauta para que tome asiento y también sea él quien tenga la iniciativa de tocar los temas pertinentes de la negociación.
- Es muy probable que los altos ejecutivos no estén presentes en algunas reuniones, por ende tiene que guiar la propuesta con dirección a él, pues cabe resaltar que es la persona que tiene la potestad de cerrar los acuerdos.

#### **10.8.4. Negociaciones**

- Propenden a tener sus emociones bajo control permitiéndoles ser tranquilos y calmados en las circunstancias en las que tienen que tomar decisiones importantes.
- “Kiasu”, concepto que determina el “miedo a perder”, es utilizado para entablar seriedad.
- A diferencia de otros países el ritmo que manejan en una negociación puede variar pasando de moderado a rápido y en gran parte de las veces esto resulta exitoso para ambas partes involucradas (Legiscomex, 2019).

### **10.9. Taiwán**

#### **10.9.1. Horarios**

En Taiwán, gran parte de las empresas son parte de las grandes industrias y es común laborar en periodos extensos de trabajo.



Tabla 1: horarios de atención y servicios de los establecimientos de Taiwán

<b>Comercio</b>
Lunes a Domingo de 10:00 a 21:30 horas
<b>Oficinas Públicas</b>
Lunes a Viernes de 8:30 a 12:30 horas Y de 13:30 a 17:30
<b>Bancos</b>
Lunes a Viernes de 9:00 a 15:30 horas
<b>Oficinas</b>
Lunes a Viernes de 9:00 a 18:00 horas
<b>Centros Comerciales</b>
Lunes a Domingo de 11:00 a 21:30 horas

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com

Tabla 2: Ilustración días festivos en Taiwán

<b>Día</b>	<b>Celebración</b>
Enero o febrero	Año Nuevo lunar chino
28 de febrero	Día del Memorial por la Paz
5 de abril	Día del mantenimiento de las tumbas
1 de mayo	Día del Trabajo
En el calendario lunar solar: 12 de junio	Festival de barcos dragones
En el calendario lunar solar: 20 de septiembre	Festival de la luna
Durante el mes de abril	Fiesta de la Pagoda Phuong
Cada 30 de abril	Ngày Giải Phóng (Día de la Liberación o de la Reunificación)
10 de octubre	Día nacional

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com

### 10.9.2. Saludos

- Están muy adaptados a las costumbres y a la cultura de negocios utilizada en occidente. Como en la mayoría de los casos el apretón de manos seguido de la inclinación de la cabeza son el saludo adecuado también para este país, No obstante no soy de tener algún roce físico, evite alargar el saludo, nada de ubicar las manos en los hombros de su contraparte.

### **10.9.3. Reuniones**

- También cuentan con sistema jerárquico, por ende es considerable buscar reuniones con las personas más representativas de la empresa, la delegación deberá de estar en igual nivel.
- A los Taiwaneses les gusta escuchar a su contraparte por lo que se dan el debido tiempo de hacerlo en donde permiten dar a conocer los otros puntos de vista, por ende siempre hay que contar tiempo, no mostrar desesperación o afán.

### **10.9.4. Negociaciones**

- En su sociedad destacan virtudes como la paciencia, se toman el tiempo para solucionar cualquier cuestión.
- Están altamente capacitados para las operaciones comerciales, por consiguiente se tienen que plantear acuerdos inteligentes que beneficien a ambas partes.
- La palabra que se es lo que mayor relevancia tiene, procurar asumir compromisos que no pueden lograr, esto hará perder la confianza y se echará a perder el acuerdo (Legiscomex, 2019).

## **10.10. Vietnam**

### **10.10.1. Horarios**

El ingreso de grandes industrias ha hecho que existan las siguientes cargas laborales que son de Lunes a Sábado, con horario típico de ocho a aproximadamente diez horas.

Tabla 1: Ilustración horarios de atención y servicios de los establecimientos de Vietnam

<b>Comercio</b>
Lunes a Domingo de 10:00 a 21:30 horas
<b>Oficinas Públicas</b>
Lunes a Viernes de 8:30 a 12:30 horas Y de 13:30 a 17:30
<b>Bancos</b>
Lunes a Viernes de 9:00 a 15:30 horas
<b>Oficinas</b>
Lunes a Viernes de 9:00 a 18:00 horas
<b>Centros Comerciales</b>
Lunes a Domingo de 11:00 a 21:30 horas

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com

Tabla 2: Ilustración días festivos en Vietnam

<b>Día</b>	<b>Celebración</b>
Enero o febrero	Año Nuevo lunar chino
28 de febrero	Día del Memorial por la Paz
5 de abril	Día del mantenimiento de las tumbas
1 de mayo	Día del Trabajo
En el calendario lunar solar: 12 de junio	Festival de barcos dragones
En el calendario lunar solar: 20 de septiembre	Festival de la luna
Durante el mes de abril	Fiesta de la Pagoda Phuong
Cada 30 de abril	Ngày Giải Phóng (Día de la Liberación o de la Reunificación)
10 de octubre	Día nacional

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com

### 10.10.2. Saludos

- Entre hombres el saludo pertinente es el apretón de manos. Para las mujeres hay que esperar a que le extiendan la mano, de no ser así con una ligera inclinación de cabeza es suficiente.

### 10.10.3. Reuniones

- Cuenta con un sistema orientado a la jerarquización en donde predominan las decisiones de los ejecutivos de mayor rango de las corporaciones, en donde siempre tienen que ser los primeros en ingresar y ocupar los sitios más sobresalientes de la mesa.
- Tienen como objetivo la construcción de lazos empresariales, por lo que es importante consolidar los vínculos personales, tanto así es importante para ellos conocer con qué clase de persona se está negociando.

### 10.10.4. Negociaciones

- Conseguir un asesor que guíe y dirija en la tramitación con las empresas y con las diversas instituciones en búsqueda una mejor elaboración de negociación en Vietnam. También sería de gran ayuda para las funciones de intérprete en las reuniones en curso y así diligenciar todo los compromisos del acuerdo, con la finalidad de no generar malentendidos.
- La tranquilidad es primordial para elaborar negociaciones, por eso hacen del tiempo un factor importante para hacer uso de la reflexión y así conseguir una decisión.
- Son más precisos con el lenguaje no verbal, así que es un factor a observar, una forma de saber que no les parece un punto relacionado en las negociaciones es a través de su silencio (Legiscomex, 2019).

## 11.CONCLUSIONES

Una vez concluido con el trabajo de investigación, y basado en los antecedentes la investigación, arrojando los siguientes resultados se tienen como conclusiones que:

- Se analizó las variables diplomáticas y de protocolo de negociación internacional para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales suscritos entre Colombia con Asia, para poder determinar la importancia, conocimiento y diferencias que presentan cada país Asiático al momento de implantar una negociación.
- Se identificaron las características y los comportamientos de negociación que se contemplan en el protocolo diplomático al momento de negociar con países asiáticos.
- Se observó los aspectos relevantes de una negociación empresarial en un ámbito internacional, las similitudes y diferencias culturales que hay entre los países asiáticos y los países de occidente.
- Se examinó el entorno de negocios en Asia; y su estrategia de negociación en los acuerdos comerciales, en donde se evidenció la diferencia de ellos mismos al tener distintas maneras de percibir una negociación.
- Se definieron las normas de protocolo en una negociación internacional de carácter comercial para determinar cuándo hacer una oferta de negociación con los países asiáticos.

## 12.RECOMENDACIONES

Al finalizar con el presente trabajo, se recomienda lo siguiente:

- Exponer los resultados de este proyecto final con la comunidad universitaria de la UFPS, para que sea aprovechada como línea base de información, siendo una fuente de consulta para futuras investigaciones.
- Aplicar los aportes de este proyecto final en otros proyectos de investigación relacionados con la importancia de implementar los protocolos de negociación internacional con la intención de ser mejorados y perfeccionados para futuros casos.
- Optimizar la aplicabilidad de las normas de protocolo en una negociación internacional de carácter comercial para así poder determinar una oferta de negociación con la finalidad de conseguir la mejora de resultados en los objetivos propuestos.
- Sostener y fortalecer los TLCs que se tienen con Corea del Sur e Israel, ya que le han aportado a Colombia un gran crecimiento económico permitiendo incentivar las exportaciones incluso en un periodo tan complicado como lo fue la pandemia del COVID-19.

- Estimular los acercamientos comerciales con China ya que este país tiene una importante representación mundial y sobre todo tendrá una mayor trascendencia en los mercados internacionales en los próximos años, lo cual Colombia es una oportunidad de negocio al permitirle expandir e incrementar sus exportaciones.
- Por último, el presente trabajo al realizarse un estudio comercial de países como Taiwán, Vietnam, India, Emiratos Árabes Unidos, Hong Kong; el cual podrían ser futuros socios comerciales de Colombia ya que algunos de ellos están en situaciones similares a nuestro país que es el relacionamiento con los mercados.

### 13. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta, M. B. (19 de July de 2019). Las religiones más practicadas en Asia. Recuperado el 17 de March de 2023, de Mi Viaje: <https://miviaje.com/las-religiones-mas-practicadas-en-asia/>
- Adrián, Y. (2021). *¿Qué es Asia? » Su Definición y Significado [2023]*. Recuperado el 8 de March de 2023, de Definición: <https://conceptodefinicion.de/asia/>
- Barbosa, F. (10 de February de 2012). *Colombia-China: Contradicciones y ambigüedades*. Recuperado el 8 de March de 2023, de Revista Análisis Internacional (Cesada a Partir De 2015): <https://revistas.utadeo.edu.co/index.php/RAI/article/view/92>
- Bonifaz, L. (25 de May de 2019). *Medio siglo de la Convención de Viena*. Recuperado el 8 de March de 2023, de El Universal: <https://www.eluniversal.com.mx/articulo/leticia-bonifaz-alfonzo/nacion/medio-siglo-de-la-convencion-de-viena>
- Castro, G., & Uribe, Á. (17 de May de 2019). *Abordagens para o novo cenário mundial: A Colômbia enfrenta a região Ásia Pacífico | Escenarios: empresa y territorio*. Recuperado el 8 de March de 2023, de Institución Universitaria Esumer: <https://esumer.edu.co/revistas/index.php/escenarios/article/view/17>
- Coll, F. (1 de August de 2020). *Protocolo - Qué es, definición y concepto | 2023*. Recuperado el 8 de March de 2023, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/protocolo.html>
- de Matías, D. (9 de March de 2013). *El modelo de Uppsala | Nociones de economía y empresa*. Recuperado el 8 de March de 2023, de Nociones de economía y empresa: <https://nocionesdeekonomiayempresa.wordpress.com/2013/03/09/el-modelo-de-upsala/>
- de Toro, Á. (11 de October de 2022). *¿Por qué es importante el protocolo en eventos?* Recuperado el 8 de March de 2023, de Escuela de Negocios y Dirección: <https://www.escueladenegociosydireccion.com/revista/business/importante-protocolo-en-eventos/>
- Departamento Administrativo de la Función Pública. (16 de Enero de 1991). *Ley 7 de 1991*. Recuperado el 8 de March de 2023, de Función Pública: [https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma\\_pdf.php?i=67199](https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma_pdf.php?i=67199)
- DIAN. (26 de December de 2022). *LEY 53 DE 1983 (DICIEMBRE 26) Por medio de la cual se aprueba el "Convenio Comercial entre el Gobierno de la República de*. Recuperado el 8 de March de 2023, de DIAN: <https://www.dian.gov.co/normatividad/convenios/ConveniosBilaterales/B002.pdf>
- DIARIO DEL EXPORTADOR. (2016). *De negocios en Asia*. Recuperado el 17 de March de 2023, de DIARIO DEL EXPORTADOR: <https://www.diariodelexportador.com/2016/04/de-negocios-en-asia.html>



- DocuSing. (16 de May de 2022). *6 tipos de negociación para ayudar a prepararte*. Recuperado el 8 de March de 2023, de DocuSign: <https://www.docusign.mx/blog/negociacion>
- Eserp. (s.f.). *QUÉ ES EL PROTOCOLO EMPRESARIAL*. Recuperado el 8 de March de 2023, de Qué es el protocolo empresarial - ESERP: <https://es.eserp.com/articulos/protocolo-empresarial/>
- Eumed. (2006). *CAPITULO I*. Recuperado el 19 de May de 2023, de Eumed.net: <https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2006/pvp/7.htm>
- García Torres, Bastos Osorio & Mogrovejo Andrade. (08 de 2021). *Protocolo de negocios , Colombia y sus socios en américa latina*. Recuperado el 8 de March de 2023, de Repositorio Digital UFPS: <https://repositorio.ufps.edu.co/handle/ufps/1181>
- García Torres, Bastos Osorio & Mogrovejo Andrade, N. (Agosto de 2021). *Protocolo de negocios , Colombia y sus socios en américa latina*. Recuperado el 8 de March de 2023, de Repositorio Digital UFPS: <https://repositorio.ufps.edu.co/handle/ufps/1181>
- Garcia, A. (2012). Recuperado el 19 de May de 2023, de DE LA VENTAJA COMPARATIVA A LA VENTAJA COMPETITIVA: UNA EXPLICACION AL COMERCIO INTERNACIONAL: [https://repository.icesi.edu.co/biblioteca\\_digital/bitstream/item/2558/1/Ventaja\\_comparativa\\_ventaja.pdf](https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/item/2558/1/Ventaja_comparativa_ventaja.pdf)
- Grupo Nordeste. (17 de October de 2019). *Protocolo de eventos para diferentes tipos de ellos / ¿Qué diferencias hay?* Recuperado el 8 de March de 2023, de Grupo Nordeste: <https://www.grupo-nordeste.com/blog/protocolo-eventos/>
- Guerra Barón, A. (2019). *La Conexión China en la Política Exterior Del Perú en El Siglo XXI*. (1a ed.). LSE Academic Publishing. Obtenido de [http://eprints.lse.ac.uk/101565/1/Mendez\\_la\\_conexion\\_china\\_en\\_la\\_Politica\\_Exterior\\_del\\_Peru\\_en\\_el\\_Siglo\\_XXI\\_published.pdf#page=196](http://eprints.lse.ac.uk/101565/1/Mendez_la_conexion_china_en_la_Politica_Exterior_del_Peru_en_el_Siglo_XXI_published.pdf#page=196)
- Guindo, S. (s.f.). *La importancia del Protocolo en la Empresa*. Recuperado el 21 de April de 2023, de Escuela de Hostelería y Turismo MasterD: <https://www.hosteleriayturismomasterd.es/blog/el-protocolo-en-los-eventos-empresariales>
- Hincapié Rodríguez, F., Posada Chavarría, A., & Muñoz Pérez, D. (2012). *Repositorio Institucional: Análisis e interpretación de la incidencia cultural en el desarrollo económico y social del empresariado Colombiano en los negocios internacionales*. Recuperado el 8 de March de 2023, de Repositorio Institucional: <https://repositorio.esumer.edu.co/handle/esumer/1280>
- Instituto Europeo de Posgrados. (s.f.). *Qué es un tratado internacional de comercio*. Recuperado el 8 de March de 2023, de Instituto Europeo de Posgrado: <https://www.iep.edu.es/tratado-internacional-comercio-que-es/>

- Instituto Superior de Contratación Internacional. (s.f.). *Países firmantes del Convenio de Viena de 1980 - Formación contratación internacional*. Recuperado el 14 de March de 2023, de Contratación internacional: <https://www.isci.institute/es/herramientas-contratos-internacionales/convenio-viena-1980/paises-firmantes-del-convenio-de-viena-de-1980>
- Legiscomex. (10 de 07 de 2013). *Cultura de Negocios*. Recuperado el 23 de March de 2023, de Legiscomex: <https://www.legiscomex.com/Documentos/CULTURA-DE-NEGOCIOS-ISRAEL-COMPLETO-RCI276>
- Legiscomex. (10 de 7 de 2013). *Cultura de negocios de Israel*. Obtenido de <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura%20de%20negocios%20en%20israel-completo.pdf>
- Legiscomex. (2016). *Cultura de negocios con China*. Recuperado el 23 de March de 2023, de Legiscomex: <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-china-completo-2016.pdf>
- Legiscomex. (11 de April de 2019). *Cultura de negocios con India*. Recuperado el 23 de March de 2023, de Legiscomex: <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-india-completo.pdf>
- Legiscomex. (2019). *Cultura de negocios con Japón*. Recuperado el 23 de March de 2023, de Legiscomex: <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-japon-completo.pdf>
- Legiscomex. (2019). *Cultura de negocios con Singapur*. Recuperado el 23 de March de 2023, de Legiscomex: <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-singapur-completa.pdf>
- Legiscomex. (2019). *Cultura de negocios con Taiwán*. Recuperado el 23 de March de 2023, de Legiscomex: <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-taiwan-completo.pdf2>
- Legiscomex. (11 de April de 2019). *Cultura de negocios con Vietnam*. Recuperado el 23 de March de 2023, de Legiscomex: <https://www.legiscomex.com/Documentos/CULTURA-NEGOCIOS-VIETNAM-RCI312>
- Legiscomex. (2019). *Cultura de negocios de Hong Kong*. Recuperado el 23 de March de 2023, de Legiscomex: <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-hong-kong-completo.pdf>
- Legiscomex. (s.f.). *Cultura de neogcios con Corea del Sur*. Recuperado el 23 de March de 2023, de Legiscomex: <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-corea-sur-definitiva.pdf>

- Llamazares, O. (2020). *Guía de Negociación y Protocolo: Emiratos Árabes Unidos*. Recuperado el 29 de March de 2023, de Global Negotiator:  
<https://www.globalnegotiator.com/files/Guia-de-Negociacion-y-Protocolo-Emiratos-Arabes-Unidos.pdf>
- López, D. (1 de May de 2020). *Acuerdo - Qué es, definición y concepto | 2023*. Recuperado el 8 de March de 2023, de Economipedia:  
<https://economipedia.com/definiciones/acuerdo.html>
- Marín, A. (1 de April de 2021). *Diplomacia - Qué es, definición y concepto | 2023*. Recuperado el 8 de March de 2023, de Economipedia:  
<https://economipedia.com/definiciones/diplomacia.html>
- Martínez, C. (16 de December de 2022). *Organismos que Regulan el Comercio Internacional | Cuáles son sus Principales Funciones*. Recuperado el 8 de March de 2023, de Drip Capital: <https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/blog/organismos-reguladores-del-comercio-internacional>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (Diciembre de 2012). *Acuerdo de Asociación Económica entre Colombia y Japón*. Recuperado el 8 de March de 2023, de TLC:  
<https://www.tlc.gov.co/acuerdos/negociaciones-en-curso/japon>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (20 de Julio de 2015). *DISPOSICIONES INICIALES*. Recuperado el 8 de March de 2023, de [tlc.gov.co](http://tlc.gov.co):  
<https://www.tlc.gov.co/getattachment/acuerdos/suscrito/singapur/capitulos-en-espanol/01-pasfta-disposiciones-iniciales-06-01-22/01-vf-pasfta-disposiciones-iniciales-06-01-22.pdf.aspx>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (20 de Julio de 2015). *INFORME SOBRE LOS ACUERDOS COMERCIALES VIGENTES DE COLOMBIA*. Recuperado el 8 de March de 2023, de INFORME SOBRE LOS ACUERDOS COMERCIALES VIGENTES DE COLOMBIA: <https://www.tlc.gov.co/temas-de-interes/informe-sobre-el-desarrollo-avance-y-consolidacion/documentos/ley-1868-informe-2022.aspx>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (15 de julio de 2016). *INFORME SOBRE LOS ACUERDOS COMERCIALES VIGENTES DE COLOMBIA*. Recuperado el 8 de March de 2023, de INFORME SOBRE LOS ACUERDOS COMERCIALES VIGENTES DE COLOMBIA: <https://www.tlc.gov.co/temas-de-interes/informe-sobre-el-desarrollo-avance-y-consolidacion/documentos/ley-1868-informe-tlcs-2021-congreso.aspx>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (30 de Junio de 2017). *Alianza del Pacífico - Singapur*. Recuperado el 8 de March de 2023, de TLC:  
<https://www.tlc.gov.co/acuerdos/suscrito/singapur>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2017). *INFORME SOBRE LOS ACUERDOS COMERCIALES VIGENTES DE COLOMBIA*. Recuperado el 21 de March de 2023, de INFORME SOBRE LOS ACUERDOS COMERCIALES VIGENTES DE COLOMBIA:

- <https://www.tlc.gov.co/temas-de-interes/informe-sobre-el-desarrollo-avance-y-consolidacion/documentos/ley-1868-informe-tlcs-2021-congreso.aspx>
- Ministerio de Relaciones Exteriores. (13 de Febrero de 1985). *Normograma del Ministerio de Relaciones Exteriores*. Recuperado el 8 de March de 2023, de Normograma del Ministerio de Relaciones Exteriores:  
[https://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/Normograma/docs/pdf/ley\\_0032\\_1985.pdf](https://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/Normograma/docs/pdf/ley_0032_1985.pdf)
- Naciones Unidas. (27 de January de 1980). *Convención de Viena sobre el derecho de los tratados*. Recuperado el 8 de March de 2023, de Convencion de Viena sobre Tratados:  
[http://www.oas.org/36ag/espanol/doc\\_referencia/Convencion\\_Viena.pdf](http://www.oas.org/36ag/espanol/doc_referencia/Convencion_Viena.pdf)
- Naciones Unidas. (1 de Enero de 1988). *UNTC*. Recuperado el 8 de March de 2023, de UNTC:  
[https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg\\_no=X-10&chapter=10&clang=\\_en](https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=X-10&chapter=10&clang=_en)
- Ostelea. (26 de October de 2021). *¿Qué es y qué debe tener un manual de protocolo?* Recuperado el 8 de March de 2023, de Ostelea: <https://www.ostelea.com/actualidad/blog-turismo/organizacion-de-eventos/que-es-y-que-debe-tener-un-manual-de-protocolo>
- Palomares, J. R., & Calonje, N. (2015). *Tratados de libre comercio Colombia-Asia: Cuestión preliminar y perfiles de negociación*. Recuperado el 8 de March de 2023, de Revista IUSTA [en línea]: <https://www.redalyc.org/pdf/5603/560358705007.pdf>
- Protocolo.org. (13 de July de 2010). *Necesidad de la diplomacia Su historia y su misión...* Recuperado el 8 de March de 2023, de Protocolo.org:  
<https://www.protocolo.org/ceremonial/protocolo-diplomatico/necesidad-de-la-diplomacia-su-historia-y-su-mision-parte-1.html>
- Rodríguez Aranda, I. (21 de Julio de 2014). *Nuevas configuraciones económicas en el Asia-Pacífico y sus consecuencias para América Latina: desde el APEC a la Alianza del Pacífico*. Recuperado el 8 de March de 2023, de SciELO - Scientific Electronic Library Online: <https://www.scielo.br/j/dados/a/WkBJYwjgBf83XtHvtz5sD6x/?format=html#>
- Roldán, P. N. (1 de June de 2020). *Negociación - Qué es, definición y significado | 2023*. Recuperado el 8 de March de 2023, de Economipedia:  
<https://economipedia.com/definiciones/negociacion.html>
- Rubiolo, M. F. (2016). Interregionalismo Sureste Asiático-América del Sur: un complemento al bilateralismo. *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, 113, 211–234. Obtenido de <http://www.jstor.org/stable/24897288>
- Sánchez, J. (1 de March de 2020). *Acuerdo comercial - Qué es, definición y concepto | 2023*. Recuperado el 8 de March de 2023, de Economipedia:  
<https://economipedia.com/definiciones/acuerdo-comercial.html>

Sierra, G. (28 de February de 2017). *¿Cómo negociar con éxito con un asiático?* Recuperado el 17 de March de 2023, de UOC: <https://www.uoc.edu/portal/es/news/actualitat/2017/044-empresarios-asiaticos.html>

Significados.com. (s.f.). *Marco conceptual: qué es, elementos, características y ejemplo.* Recuperado el 8 de March de 2023, de Significados: <https://www.significados.com/marco-conceptual/>

Sueldo, M. (21 de June de 2011). *El artículo presenta un análisis del protocolo diplomático bajo el prisma del proceso de comunicación.* Recuperado el 8 de March de 2023, de SciELO (Argentina): <http://www.scielo.org.ar/pdf/paptra/n21/n21a04.pdf>

Tremolada Álvarez, E. (Julio de 2014). *¿La Alianza del Pacífico facilita la inserción de Colombia en la región Asia-Pacífico?* Recuperado el 8 de March de 2023, de SciELO Colombia: [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0122-44092014000200013](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0122-44092014000200013)

Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas. (2020). *BREVE HISTORIA DE LOS TRATADOS La historia de los tratados se hunde en la historia de la humanidad; hay manifestaciones de tra.* Recuperado el 8 de March de 2023, de UNAM: <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/13/6167/4.pdf>

Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas. (2020). *BREVE HISTORIA DE LOS TRATADOS La historia de los tratados se hunde en la historia de la humanidad; hay manifestaciones de tra.* Recuperado el 13 de March de 2023, de UNAM: <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/13/6167/4.pdf>

Villacís, B. (Enero de 2008). La Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados. *Revista AFESE*, 49(49), 63. Obtenido de <https://www.afese.com/img/revistas/revista49/convencionviena.pdf>