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

RESUMEN TRABAJO DE GRADO

AUTOR(ES): NOMBRES Y APELLIDOS COMPLETOS

NOMBRE(S) DEISY KATHERINE APELLIDOS: ORTEGA PARRA.

NOMBRE(S): _____ APELLIDOS: _____.

FACULTAD: CIENCIAS EMPRESARIALES.

PLAN DE ESTUDIOS: COMERCIO INTERNACIONAL.

DIRECTOR:

NOMBRE(S): NELSON EMILIO APELLIDOS: GARCÍA TORRES.

NOMBRE(S): CESAR AUGUSTO APELLIDOS: PANIZO CARDONA.

TÍTULO DEL TRABAJO (TESIS): PROTOCOLO Y DIPLOMACIA EN LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL PARA EL APROVECHAMIENTO DEL ACUERDO COMERCIAL SUSCRITO ENTRE COLOMBIA Y LA UNIÓN EUROPEA

El presente proyecto de investigación basa en el aprovechamiento del acuerdo suscrito entre Colombia y los miembros de la Unión Europea por medio de la diplomacia y el protocolo en las cuales se examinó las diversas variables diferenciables entre los miembros de la Unión Europea y el cómo estas características multiculturales, lingüísticas y de comportamiento dentro de su propia cultura de negociación de alta relevancia a considerar en una negociación internacional con los países miembros de la U.E. El proyecto se realizó mediante el método cuantitativo y documental para recopilar información pertinente de las normas de protocolo y diplomacia que tienen los países miembros para analizar y dar explicación de cómo debe ejecutar una negociación internacional con los países de la Unión Europea, primeramente comprendiendo los aspectos que rigen al protocolo diplomático, cuáles actos protocolaria y quienes son los responsables de dichos actos protocolarios para comprender la relación que existe entre el protocolo diplomático con las negociaciones internacionales, cada información extraída de las diferentes fuentes ayudaron al análisis que entorna cultural que se presenta en una negociación. internacionales propias de los estados miembros de la U.E por su diversidad cultural, entorno empresarial y cultural de negocios.

PALABRAS CLAVES:

-PROTOCOLO -DIPLOMACIA -NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL -CULTURA DE NEGOCIOS -ENTORNO EMPRESARIAL.

CARACTERÍSTICAS:

PÁGINAS: 184

ILUSTRACIONES: 10

PLANOS: NO

ROOM: NO

**PROTOCOLO Y DIPLOMACIA EN LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL
PARA EL APROVECHAMIENTO DEL ACUERDO COMERCIAL SUSCRITO
ENTRE COLOMBIA Y LA UNIÓN EUROPEA**

DEISY KATHERINE ORTEGA PARRA

INVESTIGADORA

**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 DEL ACUERDO COMERCIAL SUSCRITO
ENTRE COLOMBIA Y LA UNIÓN EUROPEA**

DEISY KATHERINE ORTEGA PARRA

INVESTIGADORA

NELSON EMILIO GARCÍA


TORRES DIRECTOR

CESAR AUGUSTO PANIZO

CARDONA CODIRECTOR

**PROYECTO 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**

	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

TITULO PLAN DE ESTUDIOS: Comercio Internacional

LUGAR: Laboratorio Empresarial

DEL PROYECTO: "Protocolo y Diplomacia en la Negociación Internacional para el aprovechamiento del acuerdo Comercial suscrito entre Colombia y la Unión Europea"

MODALIDAD: PROYECTO INVESTIGACIÓN

JURADOS:

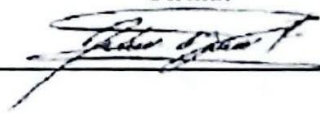
Johanna Milena Mogrovejo Andrade
Liliana Marcela Bastos Osorio
Yorley Adriana Mora Urbina

ENTIDAD: Universidad Francisco de Paula Santander
ENTIDAD: Universidad Francisco de Paula Santander
ENTIDAD: Universidad Francisco de Paula Santander

DIRECTOR:

Nelson Emilio García Torres

Firma:



COORDIRECTOR:

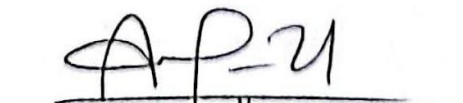
Cesar Augusto Panizo Cardona



NOMBRE DEL ESTUDIANTE	CODIGO	CALIFICACIÓN		
		LETRA	NÚMERO	A- M -L
<u>Deisy Katherine Ortega Parra</u>	1261540	Cuatro punto dos	<u>4.2</u>	X


Johanna Milena Mogrovejo Andrade


Liliana Marcela Bastos Osorio


Yorley Adriana Mora Urbina


LILIANA MARCELA BASTOS OSORIO
Coordinadora de Comité Curricular Comercio Internacional

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	12
1. TÍTULO	14
2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	14
2.1. Planteamiento del problema	14
2.2. Formulación del problema	15
2.3. Sistematización del problema	15
3. OBJETIVOS	16
3.1. Objetivo General	16
3.2. Objetivos Específicos	16
4. JUSTIFICACIÓN	17
5. MARCO REFERENCIAL	17
5.1. Antecedentes	17
5.1.1. Internacionales	17
5.1.2. Nacionales	19
5.1.3. Locales	20
5.2. Marco Teórico	21
5.3. Marco Conceptual	25
5.4. Marco Legal	27
5.5. Marco Espacial	29
5.6. Marco Temporal	30
6. DISEÑOS METODOLÓGICOS	31
6.1. Tipo de investigación	31
6.2. Método de investigación	31
6.3. Tipo de estudio	32
6.4 Población	32
6.5. Muestra	33
6.6. Sistematización de variables	34
6.7 Tratamiento de la información	35
6.7.1. Técnicas de recolección de información	35
6.7.2. Técnica procesamiento de la información	35
6.7.3. Presentación de la información	36
7. CARACTERÍSTICAS Y COMPORTAMIENTO DE NEGOCIACIÓN CONTEMPLADOS EN UN PROTOCOLO DIPLOMÁTICO	37
7.1. Características del protocolo diplomático	37
7.1.1 Clases de protocolos	39
7.2. Relaciones del protocolo diplomático en las negociaciones	42
7.2.1 Tipos de negociación	43
7.2.2 Tipo de protocolo en los negocios	45
7.2.3 Historia de los tratados internacionales	46

7.2.4 Tipos de tratados	49
7.2.5 Organismos reguladores y facilitadores de los tratados	50
7.3. Aspectos que rigen el protocolo diplomático Colombiano en relación con lo definido en la Convención de Viena	51
7.3.1. Convención de Viena	51
7.3.2. Nacimiento del Convención de Viena	52
7.3.3. Nacimiento del Convención de Viena	52
7.3.4. Historia del Convención de Viena	52
7.3.5. Convención de Viena como modo de uso	53
7.3.6. Miembros que conforman la Convención de Viena	53
7.3.7. Ingreso de Colombia a la Convención de Viena	55
7.4. Actos protocolarios	55
7.4.1. Tipos de actos Protocolarios	55
7.4.2. Responsables de un acto protocolario	56
8. ASPECTOS RELEVANTES DE UNA NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL, LAS SIMILITUDES Y DIFERENCIAS CULTURALES	58
8.1 Lenguas oficiales de la UE desde:	60
8.2 La traducción	61
8.3 Interpretación	62
8.4 Multilingüismo - Actos legislativos	62
8.5 La diversidad cultural en la Unión Europea	63
9. ENTORNO DE NEGOCIOS DE LA UNIÓN EUROPEA; Y SU ESTRATEGIA DE NEGOCIACIÓN EN LOS ACUERDOS COMERCIALES	64
9.1 TLC de la Unión Europea con Colombia	64
9.2. Entorno de cada miembro suscrito a la Unión Europea	65
9.2.1 Alemania	65
9.2.2 Austria	67
9.2.3 Bélgica	68
9.2.4 Bulgaria	69
9.2.5. Chipre	70
9.2.6. Croacia	71
9.2.7. Dinamarca	73
9.2.8. Eslovaquia	74
9.2.9. Eslovenia	76
9.2.10. España	77
9.2.11. Estonia	78
9.2.12. Finlandia	79
9.2.13. Francia	80
9.2.14. Grecia	81
9.2.15. Hungría	83
9.2.16. Irlanda	84
9.2.17. Italia	85

9.2.18. Letonia	87
9.2.19. Lituania	88
9.2.20. Luxemburgo	89
9.2.21. Malta	90
9.2.22. Países Bajos	92
9.2.23. Polonia	93
9.2.24. Portugal	95
9.2.25. República Checa	97
9.2.26. Rumanía	98
9.2.27. Suecia	99
9.3. Análisis del comportamiento comercial de la Unión europea	101
9.4 Análisis de la balanza comercial del TLC de Colombia con la Unión Europea	102

9. NORMAS DE PROTOCOLO EN UNA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL DE CARÁCTER COMERCIAL PARA DETERMINAR UNA OFERTA DE NEGOCIACIÓN
105

10.1 Alemania	105
10.1.1 Horarios	105
10.1.2 Días Festivos	106
10.1.3 Reuniones y Negociaciones	108
10.2 Austria	109
10.2.1 Horarios	109
10.2.2 Días Festivos	110
10.2.3 Reuniones y Negociaciones	110
10.3 Bulgaria	112
10.3.1 Horarios	112
10.3.2 Días Festivos	113
10.3.3 Reuniones y Negociaciones	113
10.4 Bélgica	114
10.4.1 Horarios	114
10.4.2 Días Festivos	114
10.4.3 Reuniones y Negociaciones	115
10.5 Chipre	116
10.5.1 Horarios	116
10.5.2 Días Festivos	117
10.5.3 Reuniones y Negociaciones	118
10.6 Croacia	118
10.6.1 Horarios	118
10.6.2 Días Festivos	119
10.6.3 Reuniones y Negociaciones	120
10.7 Dinamarca	120
10.7.1 Horarios	120
10.7.2 Días Festivos	121

10.7.3 Reuniones y Negociaciones	122
10.8 Eslovaquia	123
10.8.1 Horarios	123
10.8.2 Días Festivos	123
10.8.3 Reuniones y Negociaciones	124
10.9 Eslovenia	125
10.9.1 Horarios	125
10.9.2 Días Festivos	125
10.9.3 Reuniones y Negociaciones	126
10.10 España	127
10.10.1 Horarios	127
10.10.2 Días Festivos	127
10.10.2 Reuniones y Negociaciones	128
10.11 Estonia	129
10.11.1 Horarios	129
10.11.2 Días Festivos	130
10.11.3 Reuniones y Negociaciones	130
10.12 Finlandia	131
10.12.1 Horarios	131
10.12.2 Días Festivos	131
10.12.3 Reuniones y Negociaciones	132
10.13 Francia	133
10.13.1 Horarios	133
10.13.2 Días Festivos	133
10.13.3 Reuniones y Negociaciones	134
10.14 Grecia	134
10.14.1 Horarios	135
10.14.2 Días Festivos	135
10.14.3 Reuniones y Negociaciones	136
10.15 Hungría	137
10.15.1 Horarios	137
10.15.2 Días Festivos	137
10.15.3 Reuniones y Negociaciones	138
10.16 Irlanda	138
10.16.1 Horarios	138
10.16.2 Días Festivos	139
10.16.3 Reuniones y Negociaciones	139
10.17 Italia	140
10.17.1 Horarios	140
10.17.2 Días Festivos	140
10.17.3 Reuniones y Negociaciones	141

10.18 Letonia	142
10.18.1 Horarios	142
10.18.2 Días Festivos	142
10.18.3 Reuniones y Negociaciones	143
10.19 Lituania	144
10.19.1 Horarios	144
10.19.2 Días Festivos	144
10.19.3 Reuniones y Negociaciones	145
10.20 Luxemburgo	146
10.20.1 Horarios	146
10.20.2 Días Festivos	146
10.20.3 Reuniones y Negociaciones	147
10.21 Malta	148
10.21.1 Horarios	148
10.21.2 Días Festivos	148
10.21.3 Reuniones y Negociaciones	149
10.22 Países Bajos	150
10.22.1 Horarios	150
10.22.2 Días Festivos	150
10.22.3 Reuniones y Negociaciones	151
10.23 Polonia	152
10.23.1 Horarios	152
10.23.2 Días Festivos	152
10.23.3 Reuniones y Negociaciones	153
10.24 Portugal	154
10.24.1 Horarios	154
10.24.2 Días Festivos	154
10.24.3 Reuniones y Negociaciones	155
10.25 República Checa	156
10.25.1 Horarios	156
10.25.2 Días Festivos	156
10.25.3 Reuniones y Negociaciones	157
10.26 Rumania	158
10.26.1 Horarios	158
10.26.2 Días Festivos	158
10.26.3 Reuniones y Negociaciones	159
10.27 Suecia	160
10.27.1 Horarios	160
10.27.2 Días Festivos	160
10.27.3 Reuniones y Negociaciones	161
9. CONCLUSIONES	162

10. RECOMENDACIONES

164

11. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

166

INTRODUCCIÓN

Desde el año 2000, Colombia ha venido desarrollando estrategias con el propósito de crear canales sostenibles que brinden opción de complementariedad en las necesidades económicas y comerciales del país, en función a ello, ha suscrito acuerdos de índole bilateral con economías de las cuales se puede tener un mejor aprovechamiento de complementariedad en temas económicos, es el caso del Tratado de libre comercio - TLC con la Unión Europea - UE, en este sentido, este trabajo presenta los elementos claves para el aprovechamiento de este acuerdo comerciales entre Colombia y la Unión Europea, ello compromete responsabilidades de carácter comercial con todos los países miembros de este bloque económico.

Para el 2022, Colombia ha suscrito 17 acuerdos comerciales que mantiene operativos y vigentes, uno de ellos es el suscrito y mencionado anteriormente, el cual se ha convertido en nuestro objeto de estudio, este bloque de países europeos, es considerado como uno de los mercados estratégicos más grandes, diversos e importantes del mundo, ello debido a su volumen poblacional, su tendencia o comportamiento de consumo y poder adquisitivo.

El Surgimiento de los tratados de libre comercio con la Unión Europea brinda a las empresas Colombianas una atractiva opción de acceso a mercados internacionales ya que las afinidades de consumo permiten un mayor dinamismo de intercambio, de igual manera, se establece un canal dinámico de intercambio cultural; una variable asertiva en la intención de obtener mayor aprovechamiento de este tipo de alianzas o acuerdos comerciales, se soportan en los canales de negociación certeros que se construyan entre las empresas involucradas, para ello, es menester conocer las estrategias enmarcadas en protocolos de índole diplomático y comercial, para ello se cuentan con escritos y medios como los memorándums, manifiestos,

cartas, notas, transmisiones de copias y reservas que facilitan el entendimiento en este tema (Albertini, 1866).

1. TÍTULO

Protocolo y diplomacia en la negociación internacional para el aprovechamiento del acuerdo comercial suscrito entre Colombia y la Unión Europea

Tema: Negocios y Negociación Internacional

Líneas de Investigación: Negocios e Internacionalización

Sub línea de investigación: Estrategias de Internacionalización de las empresas

2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

2.1. Planteamiento del problema

Las negociaciones internacionales abren paso a una mayor interacción económico, político y social entre los países, por lo cual se crean tratados para fomentar el libre comercio e inversión, generando una apertura a nuevos mercados. El TLC de Colombia con la Unión Europea proyecta una relación comercial preferencial y permanente, que les permitirá a los empresarios Colombianos exportar sus bienes y servicios sin barreras en un mercado de aproximadamente 503 millones de habitantes (Legiscomex, 2021), siendo una alianza que afecta positivamente a Colombia con la generación de empleos y el aumento significativo de las exportaciones.

Con respecto a la importancia del protocolo y la diplomacia estas dos disciplinas se ajustan a la política internacional a través del conflicto, en pocas palabras la diplomacia es la ciencia que estudia los intereses y las relaciones que existen entre países y el protocolo es el arte de saber aplicarlo, son dos conceptos que están bastante unidos y uno no puede funcionar sin el otro, es necesario distinguirlos para saber el papel que juega cada uno en la sociedad. Hoy en

día el protocolo internacional y la diplomacia continúan siendo indispensables para cualquier país.

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 la Unión Europea?

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 la Unión Europea 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 del acuerdo comercial suscritos entre Colombia y la Unión Europea

3.2. Objetivos Específicos

- ✓ Identificar las características y comportamiento de negociación contemplados en un protocolo diplomático.
- ✓ Estudiar los aspectos relevantes de una negociación empresarial en un ámbito internacional, las similitudes y diferencias culturales
- ✓ Examinar el entorno de negocios de la Unión Europea; 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

El presente proyecto de investigación consiste en identificar cómo aprovechar los acuerdos comerciales que están rubricados entre Colombia y la unión europea mediante la diplomacia y el protocolo con el fin de que los empresarios de Colombia puedan beneficiarse a mayor medida aplicándolo de manera estratégica en las negociaciones internacionales.

Observamos que los empresarios colombianos no aprovechan de manera correcta los tratados con la Unión Europea y en consecuencia se genera el desaprovechamiento, no permitiendo una mayor internacionalización de la economía Colombiana. La U.E. es una asociación conformada por 27 países y lo ideal sería una mayor participación y dinamismo de las empresas Colombianas en estos países.

5. MARCO REFERENCIAL

Los siguientes antecedentes van relacionados a las estrategias de protocolo y diplomacia que han adoptado algunos países en situaciones claves para la prevalencia y utilización de los tratados de libre comercio con la unión Europea y Colombia, asimismo con la Unión Europea y demás países que hayan suscrito un acuerdo con sus estados miembros, además se referencian casos donde la diplomacia y el protocolo han sido sujeto clave para la prevalencia de las relaciones y las negociaciones internacionales.

5.1. Antecedentes

5.1.1. Internacionales

En el artículo de Vietnam “Trabajan por promover cooperación económica Vietnam-Tailandia” (Agencia Vietnamita de Noticias, 2022), la Embajada Vietnamita han comprendido la importancia de la diplomacia económica situando a esta tarea como

primordial para promover una cooperación económica con Tailandia de manera efectiva para ambos países. Según el diplomático vietnamita Phan Chi Thanh, las empresas paisanas en el extranjero son el puente para resolver los “cuellos de botella” de la colaboración económica entre los dos países”. Asimismo se ha identificado la solidez de la estructura diplomática-económica de Tailandia con los 5 ejes misionales para el 2022 al 2023 para fomentar en la inversión y el turismo en el país de Vietnam, específicamente a la isla Vietnamita de Phu Quoc.

(Oliveras, 2019). En el artículo “Diplomacia comercial europea” expone la supremacía del proteccionismo americano por parte del presidente Donald Trump afectando a los miembros de la Unión Europea. La Unión Europea comenzaba a presentar decadencias en su política de comercio exterior común generadas por los intereses discrepantes que se presentaban entre los miembros más grandes de la U.E y los demás estados miembros, por ello se adoptaron estrategias de libre comercio con las grandes potencias para resguardar las estructuras institucionales multilaterales por medio de su diplomacia comercial.

En el reporte de (Rafa De Miguel, 2021) “El Reino Unido y la UE evitan el choque y dan una nueva oportunidad a la negociación sobre Irlanda del Norte” tras las amenazas de una posible guerra comercial en ambos bloques, el primer ministro del Reino Unido Downing Street persiste en recurrir en el artículo 16 del protocolo de Irlanda e Irlanda del norte con el fin de estabilizar el acuerdo de paz y no transcurrir a un rompimiento unilateral del tratado que fue primordial para el avance del Brexit.

Según el artículo de (Padraic Halpin, 2022) “Reino Unido y la UE dialogarán sobre el Protocolo de Irlanda del Norte esta semana - Coveney” menciona el plan que tiene el Reino Unido y la Unión Europea para hablar seriamente el cambio que se presentó abruptamente en el Gobierno Británico tras la muerte de la Reina Isabel II y el compromiso del nuevo

mandatario británico disponiéndose a manejar de manera positiva la diplomacia protocolaria y resolver el problema que se ha venido presentando con Irlanda del Norte.

5.1.2. Nacionales

En el artículo “Una oportunidad dorada para las relaciones internacionales de Colombia” de (Gayón, 2022) menciona la favorabilidad que puede traer a Colombia el cambio de ideologización en la política Colombiana, con el actual presidente y su avance con el proceso de paz que estuvo estancado en los últimos cuatro años adoptaría una política exterior más clara dando una percepción favorable a las relaciones con la Unión Europea, reflejando confiabilidad como socio. Colombia ha demostrado que la diplomacia es un factor detonante en el actual gobierno, defendiendo los intereses comunes sin que haya entorpecimiento de una nueva política externa por las diferencias ideológicas en la política nacional.

Según la (Delegación de la Unión Europea en Colombia, 2021) por medio de su artículo “La unión Europea y Colombia, la posibilidad de una diplomacia verde” diserta sobre la trayectoria que ha tenido la Unión Europea con Colombia y el interés de ajustar una diplomacia verde en sus acciones, dando paso a inversiones en Colombia con el propósito de protección ambiental de sus procesos.

En el anuncio más reciente del consultor económico (Espinosa Fenwarth, 2022) sobre “Estados Unidos, aliado estratégico de Colombia” comenta que la diplomacia colombo-norteamericana ha sido de la más largas y estrechas del país, llamando a los estados unidos como un aliado estratégico y señalando la importancia que tiene la diplomacia en la política internacional, tras el nuevo presidente electo Gustavo Petro. El país norte americano ha mostrado una cercanía para entender la nueva orientación política que emerge en el nuevo gobierno de Colombia, según el diplomático Estadounidense Anthony J. Blinken “Colombia seguía siendo un socio estratégico esencial...con firmes lazos económicos y culturales”.

5.1.3. Locales

En el artículo “¿Qué viene después de la reapertura de la frontera?” de (La Opinión, 2022) plantea la reapertura como un progreso diplomático entre ambos países hermanos, tras su cierre comercial y tensiones políticas han afectado a ambos países y principalmente a las ciudades fronterizas, con su reapertura habría una recuperación económica en el Norte de Santander señala el presidente del Comité Intergremial del departamento. El alcalde de Cúcuta, Jairo Yáñez expresa que “Celebramos con ilusión y gran expectativa este acto que impactará de gran manera la economía de nuestra ciudad, de los municipios del área metropolitana y de nuestra región” y el restablecimiento de la diplomacia entre los dos embajadores den una marcha positiva a una reactivación económica.

El artículo “Invima: estos son los protocolos para el comercio con Venezuela” de la revista (Semana, 2022) expone cuales son los diversos protocolos que el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos, Invima está solicitando en la nueva reapertura de frontera un adelanto de los diferentes procesos que se deben realizar para proceder al paso fronterizo de Cúcuta (puente Internacional Simón Bolívar y el puente Francisco de Paula Santander), los usuarios que desean exportar o importar deberán cumplir oportunamente el protocolo para cada procesos que se vaya a realizar, asimismo recalcó algunas recomendaciones que se deben realizar antes de registrar la intención de inspección.

En el libro “Protocolo de Negocios, Colombia y sus socios en América Latina” publicado por los docentes (Nelson, Liliana, & Johanna, 2021,) de la Universidad Francisco de Paula Santander en la sede de Cúcuta plantean el protocolo como una orientación que se debe seguir para emprender una activa y dinámica negociación internacional, en el libro señalan cada país latinoamericano asociado con Colombia y del porqué el protocolo de negociación

influye en el entorno empresarial y sus estrategias para llevar a cabo una negociación con los países latinos.

5.2. Marco Teórico

El presente trabajo investigativo se basa en las siguientes teorías y modelos de negocios internacionales, la primera siendo Teoría de la demanda recíproca de John Stuar Mill de 1806 – 1873 donde expone una mayor rentabilidad para un país pequeño que en este caso sería Colombia, seguidamente se encuentra el Modelo Uppsala de Johanson y Vahlne⁷⁷ sacado en 1977 donde habla del conocimiento, el desarrollo y el compromiso que se debe tener para la internacionalización en una empresa, con la finalidad de hacer presencia en las exportaciones internacionales. La Teoría de la Ventaja Comparativa de David Ricardo de 1817 es la última teoría a mencionar donde explica existe una relativa abundancia en la producción que tenga un país con respecto a otros, esta última teoría tiene una gran participación y relevancia en el comercio internacional mediante la aplicación de los tratados internacionales.

Teoría de la demanda recíproca 1806 – 1873

John Stuart Mill señaló que en un sistema de costos comparativos y la división internacional del trabajo, el comercio de las exportaciones de un país estimula, hasta cierto punto, las importaciones y exportaciones de bienes producidos en el país objeto de comercio. Sostuvo que el éxito económico de un país es mantener un superávit relativo de exportaciones a importaciones, y que los "términos reales de intercambio" resultantes sean iguales a la oferta de exportación de cada país y su demanda de importación. Según esta teoría, el comercio entre países grandes y pequeños es más rentable para los países pequeños. Debido a que los países pequeños tienen menos oferta que demanda, los términos de intercambio reales son

más cercanos para los países grandes que para los pequeños. Los países grandes tienden a subir los precios de los bienes exportados por los países pequeños.

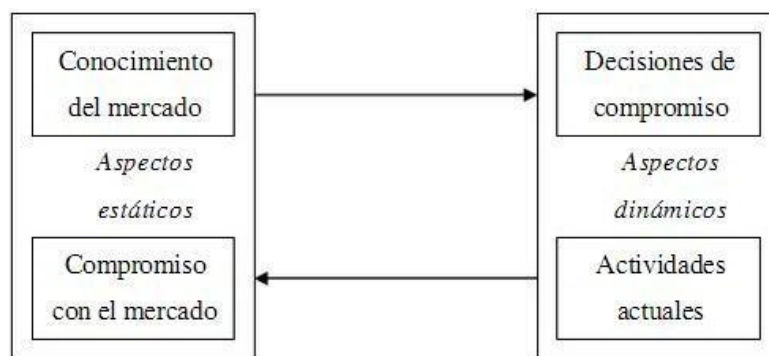
Esta teoría explica la ventaja que tiene Colombia frente a los países conformados por la Unión Europea por el amplio mercado que representa cada miembro participe de la U.E, por consiguiente Colombia puede tener mayor demanda y a su vez mayor inversión por parte de los miembros de la Unión Europea (Eumed, 2006).

Modelo de Uppsala – 1977

Este modelo consiste en incrementar paulatinamente los recursos del país a través de la adquisición de experiencia y conocimiento en mercado objetivo. Por lo tanto, el desarrollo de actividades de exportación cobra mayor importancia en los negocios internacionales. Este modelo muestra cuatro etapas denominadas como el mecanismo básico de la internacionalización. La primera etapa es la actividad exportadora esporádica o irregular de exportación, seguida de exportaciones por agentes independientes, una vez establecido se prosigue al establecimiento permanente de instalaciones comerciales en tierras extranjeras y finalmente el establecimiento de instalaciones de producción en el extranjero.

Ilustración 1. *Mecanismo básico de la internacionalización del modelo uppsala - Johanson Y*

Vahlne 1977



Fuente: extraído de nociones de economía y empresa. wordpress

La figura muestra los dos aspectos que se deben considerar, los aspectos estáticos y los aspectos dinámicos. Dentro del aspecto estático comienza con el estudio y el conocimiento que se debe tener del mercado, esto ayuda a tomar mejores decisiones para ingresar al mercado internacional, siendo un aspecto dinámico. Estas elecciones conducen finalmente a una serie de actividades en las que los empresarios locales generan mayores compromisos que el anterior, con cada compromiso dirigido hacia los mercados externos, Finalizando nuevamente con el aspecto estático que introduce la negociación internacional como mecanismo para internacionalizar la empresa (De Matías Batalla, 2013).

Cada etapa requiere un mayor compromiso internacional de la empresa con el mercado exterior, este modelo se relaciona con el proyecto, porque buscan una mayor interacción en el mercado a través de la experiencia y el conocimiento, Colombia cuenta con un tratado de libre comercio con la Unión Europea, siendo esta una herramienta para la apertura de las empresas locales a la interacción con mercados en el exterior, junto con las cuatro etapas del modelo de Uppsala para los colombianos partiría como un ejemplo del mayor compromiso internacional de los empresarios.

Ventaja Comparativa de David Ricardo 1817

David Ricardo planteó la teoría de la ventaja comparativa como una manera de contestar y plantear la teoría de Adam Smith llamada ventaja absoluta del 1776, en la que indica que un país puede que no cuente con una ventaja absoluta dentro de la producción de alguno de sus bienes, pero aun así ese país podrá satisfacer en algún lugar del mundo en el que los recursos que posean sean menores o tenga mayor desventaja en la producción de alguno bien, es decir, se encuentra una ventaja relativa o comparativa.

Según esta teoría, existe una relativa abundancia en la producción que tenga un país con respecto a otros y los precios que establezca en el mercado del mismo producto que tiene ventaja a un menor precio que se esté ofreciendo otros países, tendrá una ventaja comparativa del bien que se está ofertando lo que genera una interacción y diversidad de precio en los bienes y esto mismo es lo que constituye la base del comercio e intercambio mutuo, para mayor explotación de ese recurso en la que cuenta una ventaja comparativa frente a otros, el país deberá especializarse en la producción y exportación del producto o bien que cuenta con dicha ventaja relativa, pero tan pronto que un país se especializa en la producción y exportación de (x) bien este generara un aumento de sus costos y en consecuencia a esto es posible que el precio del bien tienda alcanzar los precios que se estén ofertando en otros países (García Escobar, 2012). La teoría de la ventaja comparativa es de las teorías en la cual se basa los tratados de libre comercio, Colombia al contar con un TLC con la Unión Europea, es imprescindible la presencia de la presente teoría en el tema de investigación.

5.3. Marco Conceptual

✓ **Exportación**

Las exportaciones son el conjunto de los diversos bienes y servicios que posee un país en el que puede ser necesitado y vendidos a otros países, en el cual estos realizan unos diversos procesos para que el bien o servicio pueda llegar al otro país demandante (Montes de Oca, 2020).

✓ **Comercio internacional**

El comercio internacional implica la compra, venta o intercambio de bienes y servicios en diferentes divisas y formas de pago. Estos intercambios entre distintos países o distintas zonas geográficas han ido en aumento gracias a la liberalización comercial y a la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias (López, 2018).

✓ **Negociación internacional**

De acuerdo con Markué, la negociación internacional, es aquella en la cual las partes representan intereses de diferente nacionalidad, con sus implicaciones transculturales. Junto con el proceso de globalización de las economías, la cultura de las negociaciones internacionales ha tendido a converger, aunque se distinguen, las diferencias entre las negociaciones llevadas a cabo entre las empresas locales y la que se realiza, en el contexto internacional (Ceupe, n.d.).

✓ **Acuerdo comercial**

Es un convenio bilateral o multilateral entre estados, que busca conformar los intereses de cada una de las partes y aumentar el intercambio comercial, entre otros

objetivos, es un tratado amplio de impuestos, aranceles y comercio que a menudo incluye garantías de inversión. Los acuerdos comerciales más comunes son de preferencia y se celebran tipos de libre comercio con el fin de reducir (o eliminar) aranceles, cuotas y otras restricciones comerciales sobre artículos negociados entre los signatarios (Ministerio de Economía y Finanzas de Perú, n.d.).

✓ Comercio Bilateral

El comercio bilateral o comercio de facilitación es exclusivamente el comercio entre dos países, particularmente, el trueque basado en acuerdos bilaterales entre los gobiernos, y sin el uso de las divisas para el pago. Los acuerdos comerciales bilaterales con frecuencia procuran mantener déficits comerciales como mínimo manteniendo un claro déficit de cuenta donde se acumulan (Wikipedia, n.d.).

✓ Diplomacia

La diplomacia es el conjunto de actuaciones que se llevan a cabo entre los Estados y sus representantes, en el contexto de las relaciones internacionales. La diplomacia es la rama de las relaciones internacionales encargada de negociar y establecer acuerdos y procedimientos pacíficos entre los países (Marín García, 2021).

✓ Protocolo

El protocolo refiere a un conjunto de reglas y especificaciones sobre la realización de un tipo de actividad determinada. El protocolo, a través de un conjunto de normas, permite conocer la manera en la cual tienen que actuar las personas en las diferentes situaciones del ámbito social, político y empresarial (Escuelaelbs, 2018).

✓ **Unión Europea**

La UE es una entidad geopolítica que cubre gran parte del continente Europeo. Es una asociación económica y política única en el mundo, conformada por 27 países. Su capital es Bruselas, donde se concentran la mayor parte de las instituciones comunitarias, los funcionarios y responsables (Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, n.d.).

✓ **Tratado de libre Comercio**

Un Tratado de Libre Comercio es un acuerdo regional o bilateral, a través del cual se establece una zona de libre comercio de bienes y servicios, en la que se eliminan aranceles. Se negoció con el propósito de ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes del mencionado acuerdo (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, n.d.).

5.4. Marco Legal

Ley 1669 de 2013 del (Ministerio de industria, Comercio y Turismo, 2013) Por medio de la cual se aprueba el acuerdo "Acuerdo comerciales entre Colombia y Perú, por una parte y la Unión Europea y sus miembros, por otra parte:" firmado en Bruselas, Bélgica el 26 de Junio de 2012. Las Partes reconocen y reafirman la importancia de los respectivos procesos de integración regional entre los Estados Miembros de la Unión Europea y entre los Países Miembros de la Comunidad Andina, como un mecanismo para lograr mayores oportunidades comerciales y fomentar su inserción efectiva en la economía mundial.

Las referencias legales son importantes para describir y definir operaciones de comercio exterior en forma de exportaciones o importaciones. En el caso específico del tratado comercial entre Colombia y la Unión Europea, se toma en cuenta el Decreto N° 2019 de 2019. 1165, que define un acuerdo comercial como “una modificación bilateral, plurilateral o multilateral. En cuanto a la aplicación de este Decreto en materia de origen, comprende principalmente los Tratados de Libre Comercio, acuerdos de promoción comercial y acuerdos de alcance parcial suscrito por Colombia, vigente o de aplicación provisional.

De acuerdo con esta definición, los acuerdos comerciales entre Colombia y la UE se clasifican como acuerdos comerciales bilaterales que acuerdan ciertas características como aranceles, impuestos y factores comerciales. Su objetivo es promover el libre comercio y reducir dichas barreras al comercio de productos y/o servicios. Además, se tiene en cuenta la definición del concepto de exportación en el Decreto N° 1165 de 2019, donde se define exportación como “mercancías exportadas del territorio aduanero de un país a otro país”. Además de las actividades claramente especificadas en este decreto, también se considera exportación el transporte de mercancías a zonas francas y depósitos francos de conformidad con las condiciones establecidas en este decreto.

El día 5 de noviembre del año 2014, el Gobierno Nacional emitió el decreto número 2247, que permitió libremente el decreto 1513 de 2013 dar continuación de las disposiciones que inician acuerdos comerciales entre Colombia y los países de la Unión Europea para implementar un área de libre comercio de bienes y servicios, y para eliminar aranceles con el fin de ampliar el mercado de bienes y servicios en ambos lados del acuerdo. En el año 2014, el Gobierno Nacional, expide el Decreto 2247 de 2014, "Por el cual se desarrollan los compromisos de acceso a los mercados adquiridos por Colombia en virtud del Acuerdo

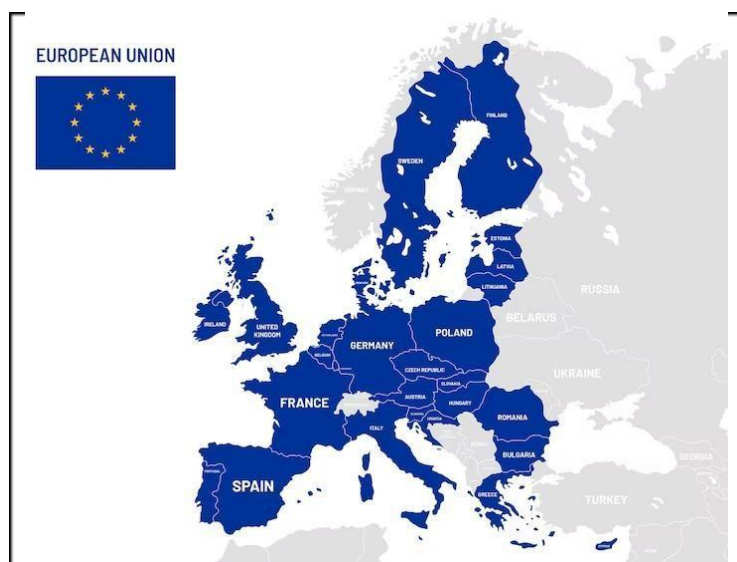
Comercial, manifestando el interés de continuar aplicando el acuerdo firmado" (Ministerio de industria, comercio y turismo, 2014).

5.5. Marco Espacial

Teniendo en cuenta el planteamiento del problema y los objetivos de investigación del presente proyecto de investigación llamado "Protocolo y Diplomacia para el aprovechamiento de los acuerdo comerciales suscritos entre Colombia y la Unión Europea", por lo tanto el ámbito del conocimiento a investigar son los miembros de la Unión Europea, en el cual se encuentra geográficamente ubicados en el continente Europeo, conformado 27 países miembros.

Ilustración 3. *Ubicación geográfica de la Unión Europea con sus miembros actuales del*

2023



Fuente: Extraído de la página de Freepik.

5.6. Marco Temporal

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

6. DISEÑOS METODOLÓGICOS

6.1. Tipo de investigación

El método de investigación que se realizará en el presente proyecto es por la modalidad cuantitativo.

Se usará este método para recopilar información cuantificable de las normas de protocolo de carácter comercial que tienen los países miembros de la Unión Europea para dar explicación de cómo debe ejercer adecuadamente una negociación internacional con los estados miembros de la U.E., así como las diferentes estrategias de negociación que se realizan por medio de la diplomacia . Adicionalmente en la investigación cuantitativa se incorporará una comparación de la cultura de negociación entre ambos bloques del tratado de libre comercio.

El objetivo del estudio cuantitativo es explicar cada aspecto que se deben tener en cuenta en una negociación empresarial en los ámbitos internacionales a través del análisis del estudio, contemplando las similitudes y diferencias culturales que existen entre Colombia con los miembros de la Unión Europea. (Fundación para la investigación social avanzada, 2018)

6.2. Método de investigación

El método utilizado es el Documental. Se usará la información recopilada en los diversos documentos pertinentes al tema de investigación, en base a esto se analizará el entorno de negocios de los miembros de la Unión Europea con Colombia, cuáles serían sus estrategias y cómo afecta la diplomacia y el protocolo en las negociaciones internacionales. El método

documental tiene como objetivo establecer relaciones, diferencias y características encontradas entre los distintos documentos que dan estructura a la investigación.

6.3. Tipo de estudio

El método utilizado es el deductivo. De acuerdo a los análisis que se realicen en la investigación se extrae conclusiones que vayan dirigidas al aprovechamiento del acuerdo de Colombia con la Unión Europea, el propósito del método deductivo es pasar de principios generales a hechos particulares por medio del análisis general del tema de investigación. La realización de una investigación en el que tanto los principios generales como los hechos específicos y los resultados del experimento concuerdan perfectamente (Iván Hurtado León & Josefina Toro Garrido, 2005).

6.4 Población

La población de estudio se comprende por los miembros de la Unión Europea con Colombia, siendo estos dos bloques partícipes en el tratado de libre comercio. En primera instancia la República de Colombia se encuentra ubicado en el continente de América, siendo más precisos en la área sur del continente, limitando al norte con la República de Panamá y el mar Caribe, por el Oriente con las Repúblicas de Venezuela y Brasil, por el sur con las Repúblicas de Perú y Ecuador, y por el occidente con el Océano Pacífico (Banrepcultural, 2021).

En el informe de cuentas nacionales realizado por el DANE, indica que hubo un aumento de 10.6% del PIB de Colombia el 2021 con \$238.595 millones de dólares, frente al informe presentado en el 2019. Esto es debido a que se estuvo presentando una gran demanda después

de que se disminuyeran todas las restricciones que trajo la pandemia el 2020 y la causa ineludible con respecto a esa alza es proveniente del valor agregado, este crecimiento ha sido uno de los más rápido desde hace más de un siglo. El director del Dane Juan Daniel Oviedo indica que “todos los sectores aportaron de forma positiva y, al cierre de año, representaron un total de 7,1% del crecimiento” (Morales, 2022).

En el otro bloque del tratado de libre comercio se encuentra la Unión Europea en el continente Europeo, al ser una asociación económica y política constituida por 27 miembros abarcando una mayor área en su ubicación geográfica, situada en el Hemisferio Norte al oeste del bloque continental de Eurasia, limitando al norte con el océano Glacial Ártico, al sur con el Cáucaso, de igual manera, con el mar Negro y el mar Mediterráneo; al este con los montes Urales, el río Ural y el mar Caspio; y al oeste con el Océano Atlántico (Recursostic, n.d.).

El PIB de la Unión Europea el pasado año 2021 fue de \$14.940 billones de dólares. En el comercio la Unión Europea representa el 14% del comercio mundial siendo de las principales figuras en el comercio internacional junto con los Estados Unidos y China (Unión Europea, 2022).

6.5. Muestra

La muestra del presente estudio se tomará como documento de referencia de análisis el tratado suscrito entre Colombia y la Unión Europea.

6.6. Sistematización de variables

Tabla 1. Sistematización de las variables

OBJETIVO GENERAL: Analizar las variables diplomáticas y de protocolo de negociación internacional para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales suscritos entre Colombia y la Unión Europea

Objetivo específico	Variable	Indicadores	Instrumentos
Identificar las características y comportamiento de negociación contemplados en un protocolo diplomático	Protocolo de negociación internacional	Uso y Empleo	Guías, normas
Estudiar los aspectos relevantes de una negociación empresarial en un ámbito internacional, las similitudes y diferencias culturales	Negociación empresarial de ámbito internacional	Recopilar y describir	Datos, bibliografías
Examinar el entorno de negocios de la Unión Europea; y su estrategia de negociación en los acuerdos comerciales	Unión Europea y Acuerdos comerciales	Técnicas de Aplicación	Consultas de los acuerdo
Definir las normas de protocolo en una negociación internacional de carácter comercial para determinar una oferta de negociación.	oferta de negociación	Análisis, estrategias	Benchmarking

Fuente: Elaboración propia

6.7 Tratamiento de la información

6.7.1. Técnicas de recolección de información

Tácticas de recolección de datos secundarios. Se recopilarán 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 la Unión Europea.

6.7.2. Técnica procesamiento de la información

Para el primer objetivo “Identificar las características y comportamiento de negociación contemplados en un protocolo diplomático” vamos a realizar 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” vamos a realizar un estudio sobre los aspectos sobre una negociación empresarial.

Para el tercer objetivo “Examinar el entorno de negocios de la Unión Europea; y su estrategia de negociación en los acuerdos comerciales” realizamos consultas de acuerdos para examinar los entornos de los negocios de la Unión Europea.

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 podremos 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 serán 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 y la Unión Europea.

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

7.1. Características del 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 a.c., 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. Han 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.

Ilustración 4. Desarrollo histórico del protocolo

Siglo XIV	En Europa se inicia un protocolo muy básico.
Siglos XV-XVII	Renacimiento-Barroco. Nacimiento del protocolo por el aumento de las comunicaciones y eventos sociales.
Siglos XVIII-XIX y principios del XX	Auge y crecimiento del protocolo. Llegan a Europa las primeras reglas básicas de protocolo.
1910-1950	Crecimiento del protocolo europeo que amplía sus fronteras fuera de Europa, con lo que se inicia el protocolo internacional.
1975	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 María

7.1.1 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 son privadas.

Al abordar el estudio de la historia de las relaciones internacionales pueden darse elecciones metodológicas personales, todas ellas perfectamente válidas siempre que se mantenga la perspectiva de la complejidad de factores que integran esta disciplina. De esta forma, puede darse el caso de historiadores que conscientemente eligen estudiar una parte de la realidad, y dedicarse a los factores económicos como condicionantes de la vida internacional, a las relaciones culturales como expresión del intercambio entre pueblos y estados , o a resaltar la

influencia de la opinión pública y de los distintos grupos de presión a la hora de diseñar o ejecutar una determinada política exterior la perspectiva contemporánea de negociaciones internacionales es que el propósito de la negociación no debe ser una victoria para un país determinado sino un medio para resolver problemas que afectan las relaciones entre países en un mundo interdependiente.

El sistema internacional ha evolucionado en el último período del siglo XX de forma tal, que los intereses individuales de un país no pueden tener primacía sobre las necesidades de la comunidad global. Dar prioridad a los intereses nacionales provocaría un estado de anarquía permanente en el sistema, donde, según Theucydides "los que tienen el poder toman lo que pueden, mientras que los débiles se someten a las condiciones que puedan obtener". A medida que la guerra fría desaparece y la comunidad internacional dirige su atención hacia los grandes problemas globales (contaminación, ecología, pobreza, hambre, el endeudamiento excesivo, sobrepoblación, las nuevas carreras armamentistas etc.), se hace más evidente que entender la negociación como un medio de promoción de los intereses nacionales es una actitud anacrónica, por lo tanto, es desarrollar nuevos enfoques de la diplomacia que mejoren la capacidad de la comunidad internacional para coordinar esfuerzos para resolver problemas comunes, en lugar de tratar de "ganarse" unos a otros en el corto plazo.

La historia muestra que los diplomáticos tienden a buscar acuerdos que satisfagan únicamente sus propios intereses nacionales, una estrategia con consecuencias negativas. Acuerdos como el Tratado firmado en Versalles en 1919 provocan suficiente resentimiento como para exacerbar los conflictos en lugar de resolverlos. A pesar de que el análisis histórico muestra los desastrosos resultados de las negociaciones basadas únicamente en los

intereses nacionales, existen diversas teorías de negociación. Esto exige un enfoque renovado, enfatizando que la 'negociación' es un proceso que trae beneficios reales y tangibles para todas las partes. Operar con este enfoque puede no ser una tarea fácil. Creemos, sin embargo, que tal enfoque de negociación es sin duda positivo, ya que es el vehículo ideal para encontrar soluciones comunes a los crecientes problemas globales que nos plantea la interdependencia.

El protocolo diplomático cuenta con una serie de normas que lo caracteriza por su cortesía y etiquetas aplicadas entre gobiernos, cabe destacar que tanto la diplomacia como el protocolo están estrechamente relacionadas puesto que regulan todo acto protocolario que preside en los eventos de relaciones entre estados y organizaciones internacionales. Según Hellmuth Winter “es el arte de dirigir y seguir las negociaciones pendientes y entablar las necesarias entre dos o más Estados”. Es indispensable realizar un inciso para aclarar que el protocolo son normas que por sí mismas no conllevan a un fin, más bien es una técnica o herramienta que facilita el intercambio de información y esta es aprovechada por la diplomacia para efectuar sus intereses en las relaciones internacionales (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: (DocuSign, 2022)

- **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.

7.2.2 Tipo de protocolo en los 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, n.d.).

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 (Eserp, n.d.).

- **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 al sector público, según Eserp “recoge las normas para eventos gubernamentales u oficiales” (Eserp, n.d.).
- **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 realizado 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 aún 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 las 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.). Existen 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 la Convención de Viena

7.3.1. Convención de Viena

Textualmente la Convención menciona la importancia cada vez mayor de los tratados como fuente del derecho internacional y como medio de desarrollar la cooperación pacífica entre las naciones, sean cuales fueren sus regímenes constitucionales y sociales:

Advirtiendo que los principios del libre consentimiento y de la buena fe y la norma "pacta sunt servanda" están universalmente reconocidos. Afirmando que las controversias relativas a los tratados, al igual que las demás controversias internacionales deben resolverse por medios pacíficos y de conformidad con los principios de la justicia y del derecho internacional; Recordando la resolución de los pueblos de las Naciones Unidas de crear condiciones bajo las cuales puedan mantenerse la justicia y el respeto a las obligaciones emanadas de los tratados:

Teniendo presentes los principios de derecho internacional incorporados en la Carta de las Naciones Unidas, tales como los principios de la igualdad de derechos y de la libre

determinación de los pueblos, de la igualdad soberana y la independencia de todos los Estados, de la no injerencia en los asuntos internos de los Estados, de la prohibición de la amenaza o el uso de la fuerza y del respeto Universal a los Derechos Humanos y a las libertades fundamentales de todos y la efectividad de tales derechos y libertades. (Naciones unidas, 1980)

7.3.2. Nacimiento del Convención de Viena

La Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados fue suscrita en Viena (Austria) el 23 de mayo de 1969; consta de 85 artículos; y, entró en vigor el 27 de enero de 1980. (Villacís, 2008)

7.3.3. Nacimiento del Convención de Viena

Fue elaborada por una conferencia internacional reunida en la capital austriaca, sobre la base de un proyecto preparado, durante más de quince años de trabajo, por la Comisión de Derecho Internacional de la Organización de las Naciones Unidas. Su objetivo fue, precisamente, codificar las normas consuetudinarias de los tratados y, además, desarrollarlas progresivamente. (Villacís, 2008)

7.3.4. Historia del Convención de Viena

En 1969, después de 15 años de búsqueda de consenso, se adoptó la Convención. Se consideró necesario que existiera un Tratado que fijará las formalidades de celebración de los Tratados; que dejará clara su fuerza vinculante y que permitiera a cada Estado autolimitar su soberanía.

Desde la antigüedad, las ciudades-estado celebraron acuerdos con los que daban fin a sus diferencias. En muchos de ellos, la finalidad era fijar los nuevos límites territoriales después de una guerra y de buena fe se pactaban reglas para la paz.

Con el nacimiento de los Estados Nación fue más frecuente la celebración de compromisos internacionales. La Convención de Viena comienza por reconocer la función fundamental de los Tratados en la historia de las relaciones internacionales; la importancia de estos como fuente del Derecho Internacional y como medio para desarrollar la cooperación pacífica entre las naciones.

Quedaron fijados los principios de libre consentimiento, la buena fe y que los pactos deben cumplirse. La Igualdad de derechos entre los Estados; la libre determinación de los pueblos; la igualdad soberana e independencia de todos los Estados; la no injerencia en los asuntos internos de otro; la prohibición de la amenaza o el uso de la fuerza así como el respeto universal de los derechos humanos y las libertades fundamentales. (Bonifaz, 2019).

7.3.5. Convención de Viena como modo de uso

La Convención de Viena comienza por reconocer la función fundamental de los Tratados en la historia de las relaciones internacionales; la importancia de estos como fuente del Derecho Internacional y como medio para desarrollar la cooperación pacífica entre las naciones. (Bonifaz, 2019)

7.3.6. Miembros que conforman la Convención de Viena

La convención de Viena está conformada por un total de 87 estados miembros. (Instituto Superior de Contratación Internacional, n.d.)

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. Bahrein | 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 ex República 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. Viet Nam |
| 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

Primeramente Colombia aprueba la Convención de Viena en 1985.

Por medio de la cual se aprueba la "Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados", suscrita en Viena el 23 de mayo de 1969. Diario Oficial No. 36.856 de 13 de febrero de 1985.

(Ministerio de Relaciones Exteriores, 1985)

Sin embargo La Republica de Colombia se adhirió a la Convención de Viena el 10 de julio de 2001, posteriormente entrando en vigor el 1 de agosto de 2002. (Naciones Unidas, n.d.)

7.4. Actos protocolarios

7.4.1. Tipos de actos Protocolarios

Como ya se vio en las diferentes definiciones de la palabra protocolo, son variados sus significados, por lo cual cabe resaltar que para el objeto de estudio de esta materia se entenderá de manera general "protocolo" como las normas de etiqueta que se deben tener en cuenta en diferentes situaciones. Así, partiendo de esta definición, las clases de protocolo según el grupo en el cual se presentan son las siguientes:

- **Protocolo oficial:** es el más conocido y habitual, el que se define como de la realeza y se encuentra en la autoridad, así como también lo vemos muchas veces en los medios de comunicación.
- **Protocolo familiar;** es aquel que se debe observar dentro del grupo familiar, como, por ejemplo, el respeto y consideración que deben tener los hijos para con los padres.
- **Protocolo social;** es el observado en los diferentes ámbitos sociales; es la manera en que las personas se comportan estando en la calle, en el transporte público, entre otras.

- **Protocolo empresarial;** es aquel que deben cumplir las personas que hacen parte de una organización, por ejemplo, las presentaciones formales que se deben hacer entre un cliente y un jefe.
- **Protocolo internacional o diplomático:** es aquel que es observado por el consulado y los funcionarios diplomáticos de acuerdo con las especificaciones que se desarrollan en esta unidad. (García Torres et al., 2021, 3-4)

7.4.2. Responsables de un acto protocolario

El anfitrión es la persona responsable de organizar y realizar el evento, por lo que será la figura principal. Según el protocolo de eventos, el anfitrión debe encargarse de la recepción de invitados, al igual que de la despedida cuando el acto termine (De Toro, 2022).

En un acto protocolario la responsabilidad de la realización del mismo es del anfitrión.

Anfitrión: persona que organiza el evento, y por tanto responsable del mismo. El protocolo marca que debe ser el anfitrión quien de la bienvenida a los asistentes al comienzo del acto y quien los despida cuando finalice.

Es importante destacar que el anfitrión debe realizar las siguientes acciones

Recepción de invitados: Es conveniente que la invitación se solicite a los invitados que lleguen una media hora antes del inicio. Durante este tiempo el anfitrión les dará la bienvenida, para, posteriormente, ser conducidos por la persona del equipo encargada de esta tarea hasta el sitio que les haya sido asignado. Una vez allí, se les entregará el material necesario para seguir el desarrollo del evento (acreditación, dossiers informativos, notas de prensa o cualquier otro material necesario).

Las precedencias: Otra de las principales responsabilidades del protocolo corporativo consiste en establecer el orden de las precedencias generales de la empresa y, en el caso de un evento, de los invitados (Guindo, n.d.).

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

La Unión Europea es una asociación económica y política con 27 miembros suscritos, por consiguiente existe mucha multiculturalidad e idiomas que contrastan dentro de la comunidad pero a su vez encontraron un orden y armonía en donde estas diferencias no puedan obstruir en las definiciones tomadas por el Parlamento Europeo. Su misma naturaleza diversa en lenguas permite la accesibilidad y transparencia dentro de los ciudadanos europeos, siendo este punto del multilingüismo esencial para sus programas y trabajos de sus instituciones con la finalidad de tener el continuo éxito dentro del sistema democrático de la U.E.

Existen lenguas oficiales utilizadas dentro del Parlamento Europeo, a pesar de esto no se exige total dominio de alguna lengua específica para realizar sus elecciones al parlamento, ya que cada miembro tiene el derecho de leer y redactar documentos parlamentarios por igual, esa misma es la armonía del multilingüismo, siendo una ventaja y en vez de un impedimento dentro de las disputas del PE.

Finalizando la década de los cincuenta se hablaba de los cuatro idiomas principales dentro de las comunidades Europeas. El parlamento Europeo actualmente cuenta con 24 lenguas oficiales siendo una de los retos que se han presentado dentro los últimos sesenta años de la Unión europea, que de ser 4 en sus inicios han pasado a ser 24 en la actualidad y con el fin de establecer un orden crearon un reglamento llamado "El reglamento 1 por el que se fija el régimen lingüístico de la Comunidad Económica Europea (DO L 17 de 6.10.1958,p. 385), es este reglamento el consejo de la comunidad económica europea establece dentro del artículo 217 del tratado la adaptación de las lenguas oficiales fijas para redacción del tratado ante el

tribunal de justicia, todas las lenguas oficiales gozan del mismo estatuto (Parlamento Europeo, n.d), cuenta con 8 artículos:

Artículo 1: Establece las lenguas oficiales y las del trabajo en las instituciones de la unión contaría con el idioma alemán, el búlgaro, el castellano, el checo, el danés, el eslovaco, el esloveno, el estonio, el finés, el francés, el griego, el húngaro, el inglés, el irlandés, el italiano, el letón, el lituano, el maltés, el neerlandés, el polaco, el portugués, el rumano y el sueco.

Artículo 2: Las respuestas a cada texto emitido por un estado miembro o persona sujeta a la jurisdicción de un estado miembro serán redactadas de acuerdo al idioma en el que fue emitido el texto.

Artículo 3: Establece a cada miembro o Estado sujeta a la jurisdicción de uno de los estados miembros suscrito a la Unión Europea se redactará los textos de acuerdo a la lengua utilizada en ese estado.

Artículo 4: "Los reglamentos y demás textos de alcance general se redactarán en las lenguas oficiales".

Artículo 5: Se establece que cada diario oficial de la Unión Europea será anunciado en cada lengua oficial.

Artículo 6: Cada institución tendrá la libertad de aplicar cualquier modalidad establecida dentro del régimen lingüístico y ajustarlo a su reglamento interno.

Artículo 7: “El régimen lingüístico del procedimiento del Tribunal de Justicia se determinará en el reglamento de procedimiento de éste”.

Artículo 8: “Por lo que respecta a los Estados miembros donde existan varias lenguas oficiales, el uso de una lengua se regirá, a petición del Estado interesado, por las normas generales de la legislación de dicho Estado.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro”.

8.1 Lenguas oficiales de la UE desde:

Las 24 lenguas oficiales dentro de cada año de adhesión al régimen lingüístico de la Comunidad Económica Europea son los siguientes:

- Alemán, Francés, Italiano y Neerlandés: 1958; Danés e Inglés desde el 1973; Griego: 1981; Español y Portugués: 1986; Finés y Sueco: 1995; Checo, Eslovaco, Esloveno, Estonio, Húngaro, Letón, Lituano, Maltés y Polaco: 2004; Búlgaro, Irlandés y Rumano: 2007; Croata: 2013

Las lenguas establecidas facilitan la posibilidad de combinar 552 veces dando paso a 23 traducciones más acertadas. Con esto se demuestra que los desafíos o barreras lingüísticas no son un impedimento a la hora de realizar una comunión como es la Unión Europea, el parlamento Europeo goza de servicios de interpretación, traducción y verificación para los diversos actos legislativos y se encuentra entre los servicios muy eficientes (Parlamento Europeo, n.d).

8.2 La traducción

Los servicios de traducción que ofrece el Parlamento Europeo facilita la comunicación por escrito y a su vez el multilingüismo electrónico en las diferentes lenguas oficiales de Comunidad Económica Europea, su participación en la traducción es pertinente en los procesos legislativos y presupuestarios de la Unión Europea y en consecuencia a la transparencia de dichos informes y procesos. Además al traducir los documentos escritos en los 24 diferentes idiomas permite la comunicación e informar a los ciudadanos en su lengua materna. Los servicios de traducción que ofrece el Parlamento Europeo debe estar sujeto a las estrictas normas de calidad y acatando los plazos fijados en los procesos parlamentarios

La Dirección General de la Traducción es la entidad con mayores empleadores en traducción del mundo con un aproximado de 1140 empleados, de los cuales 600 están a disposición de la traducción.

El Parlamento Europeo tiene la visión de ser un puente facilitador entre la diversificación lingüística y cultural que la Unión Europea, siendo promotores del multilingüismo con elementos esenciales aspirada por la democracia Europea, su eficiencia y contemporaneidad en sus servicios de traducción eleva la calidad de traducción en las operaciones legislativas del UE sin necesidad de intervenciones o intermediarios que imponen sus políticas multilingüísticas, de esta manera protegen su diversidad cultural y lingüísticas de cada miembro suscrito a la Unión Europea y las diversas ideas y puntos de vistas de los miembros o estados sujeta a la jurisdicción (Parlamento Europeo, n.d).

8.3 Interpretación

La misión que tienen los intérpretes del Parlamento Europeo es transferir y adaptar fielmente cada comunicado o escrito a todas las lenguas oficiales en tiempo real que realicen cada participación con los diputados del Parlamento Europeo en cada reunión multilingües organizadas por los órganos oficiales de la institución.

La Dirección General de Logística e Interpretación de la Conferencia del Parlamento Europeo cuenta con 1500 intérpretes acreditados externos en el que ajustan y regularizan las necesidades de comunicación en los miembros suscritos en los cuales los 270 intérpretes funcionarios dentro del PE tienen a disposición de utilizar sus servicios de interpretación. (Parlamento Europeo, n.d).

8.4 Multilingüismo - Actos legislativos

Con un total de 27 pases abarcando 447 millones de ciudadanos, la legislación del Parlamento Europeo en el 2013 aprobó la legislación donde se publicará a las 24 lenguas oficiales el acto multilingüístico con el fin de prevalecer la calidad lingüística y jurídica sobre los textos, por lo tanto la responsabilidad inequívoca de los juristas lingüistas del Parlamento tomará un rol relevante dentro de la interpretación de la jurisdicción de los textos.

Para afianzar la voluntad política del Parlamento se debe tener una óptima e impecable interpretación en los textos legislativos en las diversas lenguas oficiales de la Unión Europeo y en cada proceso legislativo en el Parlamento Europeo (Parlamento Europeo, n.d).

Los juristicos cuenta con las siguientes misiones a cumplir:

- Brindar a los diferentes diputados y secretarios de la comisión asistencia de redacción desde la primera instancia siendo el proyecto hasta su aprobación de los textos en la sesión parlamentaria.
- Deben asegurar la calidad en todas las diferentes lenguas oficiales e informes expedidos por el Parlamento Europeo para mantener la correcta circulación del procedimiento a los miembros suscritos, y a su vez preparar y publicar los textos legislativos para su respectiva aprobación en la sesión parlamentaria.
- Realizar los cargos, funciones técnicas y de perfeccionamiento en los textos aprobados en los días de votaciones realizadas en las sesiones parlamentarias.
- Culminar con los actos legislativos simultáneamente con los juristas lingüistas del Consejo.

8.5 La diversidad cultural en la Unión Europea

La característica más sobresaliente entre los miembros de la Unión Europea es la diversidad cultural que existe entre ellos. Los procesos de ampliación y de migración son los principales ejes de diversificación que posee la Unión Europea.

La Unión Europea se ha consolidado como una unidad política supranacional con procesos de ampliación que hasta la fecha cuenta con 27 estados miembros con diferentes culturas, tradiciones y lenguajes, conjuntamente es el núcleo de estos estados, su multiculturalidad y diversificación. Desde otra perspectiva la mayor parte de los procesos migratorios se han venido generando desde el exterior hacia los países miembros de la Unión Europea y de igual forma entre los mismos países miembros de tal forma que el Parlamento conjunto la diversificación creciente prevista como el paralelo de los procesos de ampliación propia de la Unión Europea (Catedra Jeanmonnet, n.d.).

9. ENTORNO DE NEGOCIOS DE LA UNIÓN EUROPEA; Y SU ESTRATEGIA DE NEGOCIACIÓN EN LOS ACUERDOS COMERCIALES

9.1 TLC de la Unión Europea con Colombia

El tratado de Colombia con la Unión Europea abarca más allá del comercio, incluyendo los componentes de diálogos políticos y de cooperación como sería los Derechos Humanos y el Desarrollo Sostenible (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2014). Este acuerdo comercial con la UE tiene el propósito de aprovechar el uno de los mercados más activos y de gran tamaño en el mundo lo que se presente que haya un aumento económico y generación de empleo en el país gracias a preferencias arancelarias que posee el acuerdo y las eliminaciones de las barreras que impedían la facilidad de venta en los diferentes bienes o servicios que se exportaban a los diferentes miembros suscritos de la Unión Europea. Las negociaciones para entablar el acuerdo comercial duró dos años y seis meses en el que se realizaron 3 sesiones sujetas al formato CAN-UE y nueve dentro del formato multipartito en el que participaron 4.170 personas en las 284 reuniones con la sociedad civil (Ministerio de Relaciones Exteriores, n.d.).


El Tratado fue firmado en la ciudad de Bruselas, Bélgica en el año 2012 en el 26 de junio, pero solo hasta el 12 de diciembre del mismo año fue aprobado por el parlamento Europeo, una vez aprobado se informó la finalización de los trámites el 27 de febrero del año 2013. Por parte de Colombia iniciaron todos los trámites de aprobación por parte del Congreso de la República el mes de noviembre del año 2012 durante el período de culminación sobre la sanción del presidente Juan Manuela Santos, en este orden de eventos para el año 2013 en el día 16 del mes de julio se declaró posible el acuerdo con la Unión Europea, por consiguiente El Tratado de Libre Comercio entre Colombia y la Unión Europea entró en vigor El 31 de

julio de 2013 bajo el Decreto 1636 donde se declara la responsabilidades que se deberán cumplir a virtud del acuerdo comercial, para el 31 de julio del mismo año se empezó a implementar los diferentes compromisos para el acceso a los mercados adquiridos dentro del acuerdo. La Corte Constitucional declaró exequible el acuerdo comercial entre la Unión Europea mediante la sentencia C-335/14 de 2014, manifestando los ajustes a realizar en la Constitución política dentro de los elementos contenido formales del material. Para el año 2014 se remitió el Decreto 2247 por parte del gobierno nacional indicando la continuidad de la aplicación del tratado sin nuevas soluciones continuar dado a que se realizaron todos los cumplimientos requeridos previstos para la aprobación de la ley dentro de los términos asignados en el Decreto 1513 del año 2013 (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, n.d.).

9.2. Entorno de cada miembro suscrito a la Unión Europea

9.2.1 Alemania

Tabla 4. Alemania

<p>BANDERA</p> 	
Población	83.237.124
PIB (Billones de dólares)	4.26
PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)	51.203,55
Año de ingreso a la U.E	1958
Religión	Cristianismo


Fuente: Elaboración propia

Alemania tiene un prominente poder adquisitivo y es el mercado Europeo más grande, siendo una de las potencias a nivel mundial, el enfoque empresarial de este país va en dirección constante a la internacionalización. El mercado Alemán es un mercado con mucha movilidad, pero con mucho *ordnung* (orden) como son los códigos, normas, regulaciones ya establecidas a considerar para tener una mayor tasa de éxito en los negocios con este país (Carrasco, n.d.).

Alemania es considerada la 4 economía más grande del mundo y cuenta con grandes empresas de gran impacto económico a nivel global, adicionalmente es relevante mencionar que es el país fundador de la UE y a su vez obtiene mayor inversión extranjera siendo uno de los mercados más competitivos y atractivos en los negocios y relaciones internacionales por la calidad y garantía en los servicios que ofrece, como es un país con mucha demanda y ofertas será de gran relevancia el precio a negociar ya que cuenta con varias opciones a nivel mundial que desean negociar con dicho país, a los Alemanes les interesan las estadísticas y gráficas que concuerden con lo que les pongan por ende en los negocios los prefieren entendibles, serios y transparentes ya que son de revisar cada pequeño detalle antes de tomar cualquier decisión, en la área del idioma no es muy necesario que se tenga dominio del idioma Alemán, perfectamente lo pueden emplear en Inglés (Procolombia, n.d.).

9.2.2 Austria

Tabla 5. Alemania

<p>BANDERA</p> 	
Población	8.955.797
PIB (Miles de millones de dólares)	480.4
PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)	53.637,71
Año de ingreso a la U.E	1995
Religión	Cristianismo

Fuente: Elaboración propia


La economía de Austria es dinámica y de las más desarrolladas dentro de la U.E ya su vez es de los países que resaltan por su innovación e industrialización con sólidas industrias exportadoras. Al ser un país altamente competitivo se le considera la sede central de Europa o de su producción para Europa, por consiguiente es un país con una alta calidad de vida y desarrollo económico (Advantage Austria, n.d.).

Austria es un país muy turístico por ende su base de ingreso económico va dirigido en el sector de servicios y turismo, son un país que prefieren las relaciones y negocios a largo

plazo y que se continúen consolidado en el futuro por consiguiente es preferible realizar negocios claros y concisos con ellos (Procolombia, n.d.).

9.2.3 Bélgica

Tabla 6. Bélgica

<p>BANDERA</p> 	
Población	11.592.952
PIB (Miles de millones de dólares)	594.1
PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)	51.247,01
Año de ingreso a la U.E	1958
Religión	Cristianismo


Fuente: Elaboración propia

Es considerado el centro de la democracia Europea, es un país muy dinámico en sus exportaciones siendo de los primeros dentro de la U.E, teniendo un ambiente propicio para su entorno empresarial (Hub Invest, 2020). Al ser un país desarrollado llegado a la par con países como Holanda, Francia y Alemania por su estructura industrializada en sus procesos y siendo buen punto de distribución a los demás continentes, para los Belgas la puntualidad es un tema de gran importancia en su cultura de tal manera que las reuniones de negocios deben ser programadas con antelación, en medio de la negociación prefieren los gráficos,

estadísticas más que ideas y visiones que no cuentan con una base fundamentada y con argumentos claros y directos, les gusta negociar en un ambiente formal y de iguales donde ninguno tenga un nivel superior a otro (Procolombia, n.d.).

9.2.4 Bulgaria

Tabla 7. Bulgaria

<p>BANDERA</p> 	
Población	6.817.533
PIB (Miles de millones de dólares)	84.06
PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)	12.221,50
Año de ingreso a la U.E	2007
Religión	Cristianismo
Divisa	Lev búlgaro

Fuente: Elaboración propia


Bulgaria es un país con un gran potencial que siempre está abierto a los negocios por ende es un país con mucha inversión extranjera, potenciado y siendo más dinámicos en las exportaciones por eso mismo que ha traído consigo un crecimiento económico al país

(Euronews, 2018). Es uno de los países pertenecientes a la Unión Europea que no utiliza el Euro como moneda oficial siendo una excepción de la inclusión a la Unión Económica y Monetaria.

Bulgaria aunque es considerado el más pobre dentro de los miembros de la Unión Europea desde su ingreso en el 2007 su economía ha estado creciendo, dentro de las negociaciones con este país se consideran ciertos aspectos importantes a tener en cuenta, por ejemplo: Un ambiente reservado será propicio para la negociación, al inicio de la negociación generalmente inician la conversación los búlgaros y los trámites de negociación con ellos suelen ser tardíos (Procolombia, n.d.).

9.2.5. Chipre

Tabla 8. Chipre

<p>BANDERA</p> 	
Población	1.245.332
PIB (Miles de millones de dólares)	28.41
PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)	31.551,82
Año de ingreso a la U.E	2004
Religión	Cristianismo

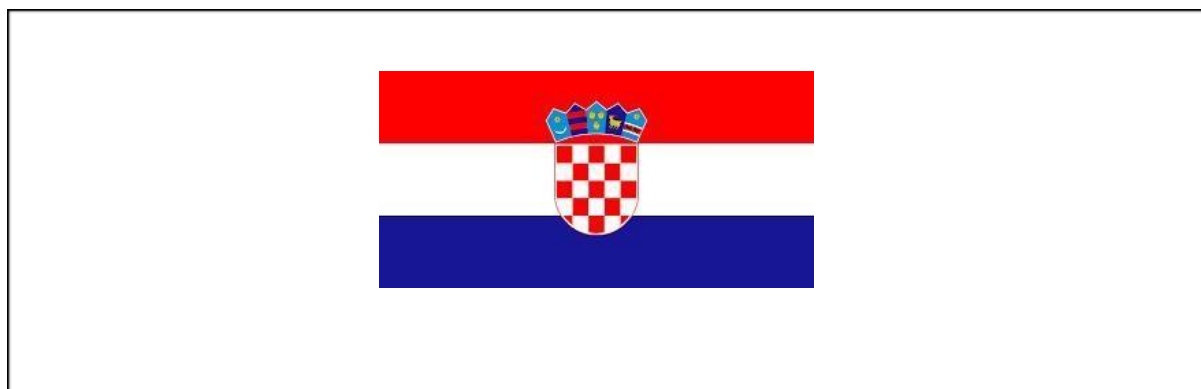
Fuente: Elaboración propia

Es un país que ha venido avanzado tecnológicamente, mejorando su comercio es cada innovación que realizan volviéndose cada vez más como uno de los países más comercializables de la UE (Castrensa Palomo, 2020).

Cuenta con un sistema fiscal favorable y una infraestructura moderna con alta calidad de mano de obra que puede ofrecerle al mundo dentro de los negocios internacionales, aunque suelen ser complejos los reglamentos requeridos de tal forma que se necesita un apoyo local pertinente para realizar esa parte del proceso de manera adecuada y sin problemas. La economía moderna de Chipre facilita el libre comercio siendo flexibles con las inversiones internacionales y a su vez brindando bases estables en que las empresas nacionales puedan proyectarse, invertir y poder crecer progresivamente. Su base económica central está fundamentada en el sector terciario obteniendo uno de los ingresos per cápita más altos y con un mercado consolidado, un gran número de empresas multinacionales se establecen en este país debido a sus bajos costos y facilidad para poder establecer y laburar y expandirse (TMF Group, n.d.).

9.2.6. Croacia

Tabla 9. Croacia



Población	4.070.840
PIB (Miles de millones de dólares)	68.96
PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)	17.685,33
Año de ingreso a la U.E	2013
Religión	Cristianismo

Fuente: Elaboración propia

Croacia cuenta con una economía relativamente diversificada siendo su principal pilar contribuyente al PIB los sectores del turismo y los del servicio y su comercio es en gran medida al comercio internacional, a pesar de ser un país pequeño sigue siendo atractivo para el mundo del comercio, para poder ingresar al mercado croata es relevante contar con un socio comercial que tenga mayor experiencia y se encuentre bien posicionado dentro del mercado de ese país (Procolombia, n.d.).

Desde su ingreso a la Unión Europea se ha sujeto a los acuerdos de libre comercio con los países miembros de la UE y con terceros países como el EFTA y con la CEFTA, es miembro de las grandes Organizaciones Internacionales Económicas y Comerciales (Consortio de Zona Franca de Vigo - España & Noroex Consultores, 2017), en la siguiente tabla se encuentra todas las organizaciones en la que es miembro participe.

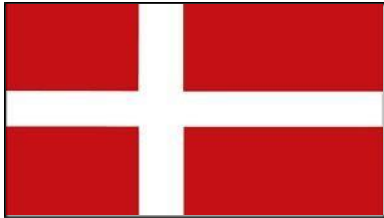
Ilustración 5. Organismos en los que participa Croacia

MIEMBRO
Unión Europea (UE)
Organización de las Naciones Unidas (ONU)
Organización Mundial del Comercio (OMC)
Fondo Monetario Internacional (FMI)
Banco Mundial (BM)
Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD)
Banco de Pagos Internacionales (BPI)
Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
Banco de Desarrollo del Consejo de Europa (BDCE)
Organización Europea de Patentes (EPO)
Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (WIPO)

Fuente: ICEX

9.2.7. Dinamarca

Tabla 10. Dinamarca

BANDERA	
	
Población	5.860.402
PIB (Miles de millones de dólares)	398.3
PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)	68.007,76
Año de ingreso a la U.E	1973
Religión	Cristianismo
Divisa	Corona Danesa

Fuente: Elaboración propia

Dinamarca es el tercer país con mayor facilidad de hacer negocios según la clasificación realizada por el banco mundial y a su vez es el país número uno en el ranking transparencia y ausencia de corrupción en el mundo, es uno de los países pertenecientes a la Unión Europea

que no utiliza el Euro como moneda oficial siendo una excepción de la inclusión a la Unión Económica y Monetaria. Por su baja tasa de corrupción le aporta mayor confiabilidad a la hora de realizar una negociación con este país como se puede observar en la siguiente ilustración (Alami, 2022).

Ilustración 6. Índice de transparencia




Fuente: Transparency.org

Dinamarca es de los países con una tasa elevada en calidad de vida, cuenta con un gran desarrollo en su área logística dando más facilidad al momento de realizar algún movimiento de mercancías en el país llegando directamente al cliente final sin necesidad de tener que contratar una agencia o distribuidora que de una u otra manera eleva los costos del producto (Procolombia, n.d.).

9.2.8. Eslovaquia

Tabla 11. Eslovaquia


BANDERA	
	
Población	5.470.768
PIB (Miles de millones de dólares)	114.357
PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)	20.795,08
Año de ingreso a la U.E	2004
Religión	Cristianismo

Fuente: Elaboración propia

Eslovaquia cuenta con una posición geográfica favorecedora teniendo accesibilidad a una gran base de consumidores debido a que comparte frontera con 5 países, los cuales son: Polonia, Ucrania, Hungría, Austria y la República Checa. Eslovaquia es un país desarrollado con una gran infraestructura que lo convierte en un país altamente competitivo y dinámico dentro del comercio internacional, aunque suele ser un poco complicado en las negociaciones sigue siendo un país que por ser partícipe de la Unión Europe trae consigo un mercado atractivo y con buenas oportunidades en los negocios (TMF Group, n.d.), adicionalmente cuenta con la mano de obra más barata dentro de los países Europeos y desde su ingreso a la UE ha aumentado exponencialmente su economía de tal forma que se ha venido teniendo mayor presencia e importancia en las Negociaciones Europeas ya que este mismo es llamado el corazón de Europa Central (Procolombia, n.d.).

9.2.9. Eslovenia

Tabla 12. Eslovenia

<p>BANDERA</p> 	
Población	2.088.537
PIB (Miles de millones de dólares)	62.617
PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)	29.702,25
Año de ingreso a la U.E	2004
Religión	Cristianismo

Fuente: Elaboración propia


Eslovenia es un país con un gran potencial de inversión, su economía se ha venido consolidando a través de los años y ha incrementado aún más desde su ingreso a la Unión Europea, volviéndose una economía emergente y sugestivo para el comercio internacional y las negociaciones con dicho país por las reformas legales e institucionales que facilitan las inversiones en el país, adicionalmente cuenta con una posición estratégica en el centro de Europa y cuenta con infraestructura en tecnología, transporte y comunicaciones que facilitan los procesos comerciales (TMF Group, n.d.).

Eslovenia es un país con mano de obra calificada con calidad y más usada a gran medida por países como Alemania, Austria e Italia que son considerados gigantes en la economía

internacional europea, los sectores que mayormente le aportan al PIB son siderurgia, la fundición de acero, los automóviles y el turismo (Procolombia, n.d.).

9.2.10. España

Tabla 13. España

<p>BANDERA</p> 	
Población	46 436 413
PIB (Miles de millones de dólares)	1.412.697
PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)	29.669,45
Año de ingreso a la U.E	1986
Religión	Cristianismo


Fuente: Elaboración propia

España es un país muy turístico por lo tanto su principal pilar de ingreso económico y aporte al PIB es el sector turismo, adicional a eso se encuentra el sector de la energía, manufactura y la agricultura contribuyendo grandemente a su Producto Interno Bruto. España es un país muy activo y esto se manifiesta en su entorno empresarial (The Adecco Group Institute, 2021).

España cuenta con aliados estratégicos muy importantes a nivel mundial como son Alemania, Francia, Reino Unido e Italia y esto ha venido manteniéndose desde su ingreso a la U.E (Procolombia, n.d.).

9.2.11. Estonia

Tabla 14. Estonia

<p>BANDERA</p> 	
Población	1.313.599
PIB (Miles de millones de dólares)	38.461
PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)	28.882,80
Año de ingreso a la U.E	2004
Religión	Cristianismo


Fuente: Elaboración propia

Este País Nórdico es considerado de los más transparentes y a su vez de los más tecnológicos, adicionalmente es considerado el primero en Europa de startups per cápita, es un país fácil de hacer negocios porque regularmente realizan todo los procesos comerciales por internet debido a que esta modalidad tiene fácil rastreo y vigilancia, y a su vez es atractivo por su transparencia y sistemas fiscales claros (Merkulova, n.d.).

Estonia es un país con una economía abierta por consiguiente es una economía muy activa y dinámica dentro del comercio internacional, de tal forma que dentro de su entorno empresarial existe una igualdad armoniosa entre las empresas locales con las extranjeras. Cuenta con buena calidad y precios en temas de transporte como en el terrestre y el marítimo, facilitando los procesos logísticos dentro del país (Procolombia, n.d.).

9.2.12. Finlandia

Tabla 15. Finlandia

<p>BANDERA</p> 	
Población	5.548.241
PIB (Miles de millones de dólares)	283.490
PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)	51.015,29
Año de ingreso a la U.E	1995
Religión	Iglesia Evangélica Luterana

Fuente: Elaboración propia


Según ‘Doing Business’ del Banco Mundial, Finlandia ocupa el puesto 17 dentro de los países con mayor facilidad en negociar por la facilidad de los respectivos trámites en la cultura de negocios, no obstante cuenta con una dinámica competitiva e innovadora en sus

procesos de comercio exterior, adicionalmente “Finlandia cuenta con 50 puertos, 28 aeropuertos y no hay autopistas de pago. El desarrollo de red de carreteras y ferroviario es muy bueno” según la (Zona Franca de Vigo consorcio en España, 2019).

Finlandia se encuentra dentro de los países más competitivos del mundo según FMI (Fondo Monetario Internacional) y adicionalmente se encuentra posicionado como uno de los países menos corruptos según el índice de transparencia que se evalúa anualmente (Procolombia, n.d.).

9.2.13. Francia

Tabla 16. Francia

<p>BANDERA</p> 	
Población	66.147.620
PIB (Miles de millones de dólares)	2.809.309
PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)	41.022,71
Año de ingreso a la U.E	1958
Religión	Cristianismo

Fuente: Elaboración propia


Francia es de los países más fuertes económicamente y más activos en exportaciones a diversos países del mundo, este país desarrollado cuenta con una economía muy sólida, cuenta con una infraestructura líder en servicios y mano de obra especializada y de calidad, su economía es diversificada por consiguiente es un mercado atractivo en las inversiones (Diálogo, 2021).

El gobierno con el propósito de incrementar la economía realizó una propuesta en el 2014 para establecer unos parámetros que fomenten la inversión extranjera directa. Los cambios enfatizan el incremento de IED y a su vez en la expansión de las empresas pequeñas y medianas (Pyme) ya que la diversificación y el apoyo a las empresas nacionales atraen más los negocios en este país.

Francia se encuentra posicionado como el veintisieteavo país con mayor facilidad de establecer una empresa en dicho país según el Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional (CFI) y se encuentra en el puesto 53 como el país con mayor facilidad de acceder a un crédito (TMF Group, n.d.).

9.2.14. Grecia

Tabla 17. Grecia

<p>BANDERA</p> 	
Población	10.313.714

PIB (Miles de millones de dólares)	221.144
PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)	20.910
Año de ingreso a la U.E	1981
Religión	Cristianismo


Fuente: Elaboración propia

Grecia es un país que ha influido en el mundo por su historia, cultura, civilización, arte y economía, su entorno empresarial es altamente activo y competitivo lo cual atrae interés de la inversión extranjera a su país, de acuerdo a los datos del Banco Mundial es el país más fuerte de toda la Unión Europea en temas de economía, es un país desarrollado y con una tasa de calidad de vida bastante elevadas por lo que lo convierte en un país con capacidad de inversión e influyente en las economías de diversos países como Albania, Serbia, Rumania y Bulgaria, cabe mencionar que miembro fundador de la OECD (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) junto con Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Alemania, Canadá, España, Turquía, Italia, Países Bajos, Suecia, Suiza, Noruega, Portugal, Bélgica, Austria, Luxemburgo e Islandia (Legiscomex, n.d.).

El turismo es el sector de mayor impacto en el PIB grigo, representando un 18% de aporte a su producto interno bruto (Procolombia, n.d.).

9.2.15. Hungría

Tabla 18. Hungría

<p>BANDERA</p> 	
Población	9.573.246
PIB (Miles de millones de dólares)	180.357
PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)	18.624,46
Año de ingreso a la U.E	2004
Religión	Cristianismo
Divisa	Budapest florín húngaro

Fuente: Elaboración propia


Es uno de los países pertenecientes a la Unión Europea que no utiliza el Euro como moneda oficial siendo una excepción de la inclusión a la Unión Económica y Monetaria.

Hungría es uno de los países europeos más hermosos y a su vez atractivo en los negocios internacionales por las diversas oportunidades que ofrece y por su legislación que protege los activos como son los fideicomiso, la fundación y estructura como la FGA (fundación de gestión de activos), otro aspecto a mencionar es el reglamento No 1606/2002 de la comisión Europea en el que se requiere en los estados financieros lo empleen mediante las normas de NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera) cuando toda empresa cotice en

bolsa , cuenta con la segunda tasa de impuestos más barata entre los miembros de la OCDE con un impuesto anual de un 9%, por consiguiente numerosos inversionistas extranjeros lo han considerado como una buena opción de destino, además es relevante mencionar su participación en la Unión Europea y la Schengen trae consigo una puerta de entrada a una gran cantidad de mercado en el cual accionar (MundoExpert, n.d.)

9.2.16. Irlanda

Tabla 19. Irlanda

BANDERA	
	
Población	4.958.648
PIB (Miles de millones de dólares)	534.266
PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)	10.4454,31
Año de ingreso a la U.E	1973
Religión	Cristianismo


Fuente: Elaboración propia

Irlanda es de los países que se encuentran entre los mejores en calidad de vida, se le conoce como un puente comercial entre Europa, el Reino unido y los Estados Unidos, adicionalmente dentro de la Unión Europea es considerado el país con la mejor perspectiva de crecimiento dentro de la Zona Euro, se encuentra posicionado como uno de los países mas

fáciles de negociar encontrándose en el puesto número 17 según el ranking Doing Business, Dentro de las exportaciones de este país cuenta con unos sectores competentes y de oportunidades de negocio como son el sector agroalimentario, servicios e industrial (Mundospanish, n.d.).

9.2.17. Italia

Tabla 20. Italia

BANDERA	
	
Población	60.643.588
PIB (Miles de millones de dólares)	2.029.507
PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)	34.431,87
Año de ingreso a la U.E	1958
Religión	Cristianismo

Fuente: Elaboración propia


Siendo de las economías más desarrolladas y con gran potencial en desarrollo de empresas a nivel internacional gracias a su infraestructura vanguardista y estabilidad en diversos sectores como la tecnología de información y comunicaciones, biológica, energía renovable,

productos de ingeniería, artículos de consumo de alta calidad y en diseños de alta tecnología. No obstante, aunque Italia es de las economías más fuertes dentro de la Unión Europea y en Europa en general y asu vez siendo la octava economía más grande del mundo hay que aludir la alta presencia de la burocracia, el mercado laboral rígidos reflejados en la mano de obra, interferencias políticas y un sistema judicial poco eficaz han posicionado en el lugar 87 a este país con gran poder en los negocios internacionales en el Índice de libertad económica según las copilaciones realizadas por la Fundación Heritage y The Wall Street Journal, por otro lado la realización de los contratos suelen ser un procesos desmesurado y tardío como por ejemplo las demandas que puede llegar a 1210 días para culminar el proceso siendo de esta manera una exorbitante diferencia a comparación del promedio manejados por la OCDE (TMF Group, n.d.).

La tierra Italiana, también conocida como la cuna del renacimiento y del humanismo medieval, cuenta con alta riqueza cultural, arte e historia que han impactado al mundo en diferentes aspectos como en el cine, moda, negocios, entre otros.. Al ser un país con tanta presencia histórica se ha establecido como uno de los primeros destinos turísticos en el mundo, siendo este sector junto al ingeniería, productos químicos, carros y moda como los principales pilares de negociación para los italianos (Procolombia, n.d.).

9.2.18. Letonia

Tabla 21. Letonia

<p>BANDERA</p> 	
Población	1.825.486
PIB (Miles de millones de dólares)	41544
PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)	22.026
Año de ingreso a la U.E	2004
Religión	Cristianismo


Fuente: Elaboración propia

Letonia, país miembro de la OCDE, OTAN y siendo miembro suscrito de la U.E y la Eurozona cuenta con una economía abierta, con un marco macroeconómico y favorable marco fiscal que es beneficioso para la inversión extranjera directa, entre los sectores más favorables de inversión se encuentra ingeniería- metalmecánica dirigidas a las industriales militares y espaciales representando un 27% de las exportaciones, de igual forma se encuentra la tecnología de información y comunicaciones, transporte y logística, tecnologías verdes, sector de salud y alimenticio que contribuye a la mayor industria del país. Letonia se encuentra posicionado en el lugar número 14 entre los 190 países con mayor facilidad de

realizar un negocio según “Doing Business” del Banco Mundial (Ministerio de Industria Comercio y Turismo Español, 2017).

9.2.19. Lituania

Tabla 22. Lituania

<p>BANDERA</p> 	
Población	2.600.292
PIB (Miles de millones de dólares)	71.136
PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)	25.109
Año de ingreso a la U.E	2004
Religión	Cristianismo

Fuente: Elaboración propia


Es considerado de los países bálticos con mayor índice de crecimiento económico dentro de la Unión Europea desde el 2010, esto es debido a las políticas económicas y el impulso en los sectores industriales como el láser, nanotecnología, semiconductores, biotecnología que el país ha dado interés en potenciar esas áreas, agregado a esto se encuentra el impulso al sector exterior que han encaminado a Letonia en una recuperación y avance económico, por

consiguiente se ha vuelto uno de los países miembros de la U.E. con alto interés en los diversos inversores extranjeros, cabe mencionar que cuenta con unos importantes socios comerciales como son Rusia, Alemania, Polonia, Letonia y Estonia.

Lituania cuenta con ventajas fiscales que favorecen a la reducción de impuestos de sociedades en diferentes eventualidades, adicionalmente tiene una considerable cantidad de zonas francas que favorecen a las cadenas fiscales y reducciones a los diversos impuestos a inversores (Zona Franca de Vigo de España, n.d.).

9.2.20. Luxemburgo

Tabla 23. Luxemburgo

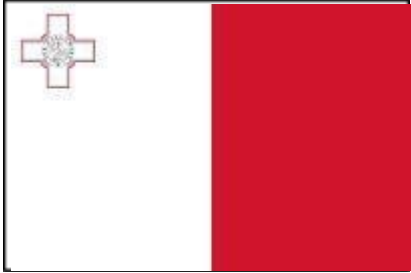
<p>BANDERA</p> 	
Población	665.846
PIB (Miles de millones de dólares)	77.935
PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)	121.579,88
Año de ingreso a la U.E	1958
Religión	Cristianismo

Fuente: Elaboración propia

Luxemburgo, el país miembro fundador de grandes organizaciones como la ONU y la OTAN, y a su vez fue miembro fundador de la sociedad económico político más importante de Europa llamada la Unión Europea, junto con Alemania, Francia, Italia, Países Bajos y Bélgica. Este país es considerado la única región del mundo accesible en su comercio internacional según el informe de Doing Business 2020 del Banco Mundial. Los sectores industrial, siderúrgico y bancario son la base económica de este pequeño país y competitivo, por ende a pesar de ser un país con una baja población, cuenta con un ratio de PIB bastante elevado con 73.260 millones de dólares según el Banco Mundial y una renta per cápita de más de 115.500 dólares, por lo que es un país atractivo para inversores extranjeros. En el 2022 obtuvo una puntuación de 80,6 como la quinta economía más libre según el índice de The Heritage Foundation, y a su vez es la doceava economía más competitiva globalmente según el informe del Foro Económico Mundial (Damalion, 2021).

9.2.21. Malta

Tabla 24. Malta

<p>BANDERA</p> 	
Población	445.489

PIB (Miles de millones de dólares)	17.933
PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)	33.794,04
Año de ingreso a la U.E	2004
Religión	Cristianismo

Fuente: Elaboración propia

Malta es un país que cuenta con una economía abierta al desarrollo, según los datos de la NSO, la inversión extranjera directa ha venido aumentando gradualmente, entre los sectores de mayor inserción se encuentra las actividades financieras y las de seguros (Ministerio de Relaciones Exteriores Unión Europea y Cooperación, n.d.). El año 2001 entró en vigor la Ley en promoción en negociación que favorece directamente a la IED, adicionalmente es un país que ofrece bajos costos operativos y asimismo una mano de obra y proveedores de primera categoría, cuenta con un régimen fiscal en el que se basa principalmente en la competencia.

Esta isla fue el primer país en fomentar los reglamentos y licencias oficiales para la inversión en cripto, lo que lo hace un país en miras de oportunidades en los fondos de inversión.


Los servicios como el turismo, entre otros, representan prácticamente la mitad de su producto interno bruto y cuenta con el 60% de su población activa laboralmente (Mundo a World of Experts, n.d.).

La calidad y no la cantidad es lo más importante para Maltés, a lo largo de su historia han arraigado muchas costumbres británicas y entre ellas se encuentra la puntualidad en el horario y las fechas de entrega de mercancías ya que para ellos la carencia de puntualidad es

sinónimo de ineficiencia, el material de apoyo es lo que se recomienda a la hora de negociar para entonar una mayor comprensión sobre lo que se está ofreciendo (Procolombia, n.d.).

9.2.22. Países Bajos

Tabla 25. Países Bajos

<p>BANDERA</p> 	
Población	17.590.672
PIB (Miles de millones de dólares)	1.002.320
PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)	56.617,51
Año de ingreso a la U.E	1958
Religión	Cristianismo

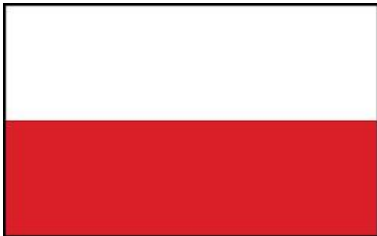
Fuente: Elaboración propia

Cuenta con un posición geográfica favorable dando entrada comercial entre los países Europeos, Medio Orientales y Africanos, adicionalmente cuenta con una infraestructura moderna que atrae a diversos inversionistas Europeos, Asiáticos y Americanos. Países Bajos es un país altamente competitivo y con un excelente entorno empresarial, es un país innovador con un enfoque abierto y una buena organización entre el sector público y privado que favorecen las oportunidades a las diversas empresas que desean posicionarse y

expandirse en dicho país. Al momento de querer emprender y expandirse como empresa en este país hay que tener en cuenta los requisitos fiscales y reglamentarios para no tener ningún inconveniente (TMF Group, n.d.).

9.2.23. Polonia

Tabla 26. Alemania

<p>BANDERA</p> 	
Población	37.890.154
PIB (Miles de millones de dólares)	695.912
PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)	18.401,22
Año de ingreso a la U.E	2004
Religión	Catolico
Divisa	Zloty

Fuente: Elaboración propia

Es uno de los países pertenecientes a la Unión Europea que no utiliza el Euro como moneda oficial siendo una excepción de la inclusión a la Unión Económica y Monetaria. Polonia se ha convertido eventualmente en un imán de iniciativa empresarial debido a su mano de obra


capacitada, los bajos costos de producción y el buen entorno en las negociaciones (Euronews, 2018).

El entorno empresarial en Polonia es un tanto desafiante pero ha venido mejorando en el transcurso de los años con ayuda local se podrá superar los problemas de normativa y de cumplimiento llegado al caso que se presenten, cabe mencionar que este país sufrió un fuerte golpe económico pero ha sido uno de los países europeos que ha superado la crisis más rápida que otros, es un mercado sin explorar lo que resulta atractivo para las múltiples compañías extranjeras ya que cuenta con uno de los más grandes mercados europeos con una excelente ubicación geográfica central facilitando la expansión a otros mercados Europeos, gracias a la implementación de economía abierta genera un aumento significativo de inversiones al país, entre los sectores sobresaliente en inversión se encuentra la automotriz, la Investigación y el Desarrollo y los sectores electrónico y químico. Polonia cuenta con 14 zonas económicas especiales, las SEZ ofrecen exenciones impositivas tentadoras, incentivos de empleo y lotes de inversión bien preparados. Desde su ingreso a la Unión Europea en el 2004 han venido adaptando reformas de gran alcance y reglamentaciones económicas y en consecuencia a ellos el gobierno ha venido disminuyendo la intervención del gobierno en el sector privado (TMF Group, n.d.).

Según el Fondo Monetario Internacional es el país con mejor perspectiva económica dentro de Europa, con un alto potencial y expansión dentro de la Unión Europea. Para los polacos es importante el uso del idioma por lo tanto se aconseja contar con el uso de un intérprete y realizar presentaciones en polaco, que sean fáciles de comprender al momento de introducir lo que se quiere proponer en la negociación, así mismo es importante contar de un agente local que facilite todo los trámites administrativos que suelen ser extensos y tardados (Procolombia, n.d.).

9.2.24. Portugal

Tabla 27. Portugal

BANDERA	
	
Población	10.065.067
PIB (Miles de millones de dólares)	254.575
PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)	24.779,46
Año de ingreso a la U.E	1986
Religión	Cristianismo

Fuente: Elaboración propia

Portugal ha de los países con mayor desarrollo en el campo tecnológico por lo que muchos inversionistas extranjeros están interesados en este país, es considerado junto con China y Estados Unidos como el centro de atracción tecnológico sustentable, según el estudio realizado por la firma intencional Akin Gump Strauss Hauer & Feld, y la firma portuguesa de abogados PLMJ, “Embracing the Challenges of Digital Transformation” (Abrazando los Retos de la Transformación Digital) Portugal es de los países con mayor adaptación, disposición para realizar negocios dentro de la Unión Europea ya que cuenta con un desarrollo propicio, seguro y favorecedor en este campo de la innovación e inversión


extranjera, adicionalmente cuenta con buenas prácticas de protección de datos y regulaciones en la ciberseguridad, todo esto alineándose con la normas internacionales y certificaciones de la industria. Además se encuentra posicionado en el sexto lugar como uno de los lugares más seguros según el índice de Paz Global del 2022, por otra parte cuenta con la tasa de inflación relativamente baja con 2.58%. Dentro de los factores económicos y políticos que favorecen a los empresarios que desean acentuarse en el país. No obstante, es imprescindible mencionar los bajos costos de obra y la buena calidad de vida son una de las razones por el cual innumerables empresarios eligen Portugal como destino a maquinar sus procesos comerciales (LRCcapital, 2022).

A pesar de tener una gran presencia en el área tecnológica la realidad es que para este país su base de crecimiento económico ha surgido gracias al turismo, la industria del vino y el acero y en sus exportaciones aproximadamente el 80% se debe a la producción de ganado.

Pasado al lado de la negociación, los Portugueses prefieren las negociaciones más al estilo convencional donde se encuentren cara a cara, la presencialidad es fundamental a la hora de negociar con un ciudadano de este país, se considera fundamental el protocolo en una negociación con un Portugués, por consiguiente al momento de iniciar la presentación se debe esperar hasta la culminación de este mismo para realizar las debidas presentaciones y de este modo eludir cualquier tipo de interrupciones, suelen ser largos las tomas de decisiones porque se realizan de manera jerárquica para su aprobación (Procolombia, n.d.).

9.2.25. República Checa

Tabla 28. República Checa

<p>BANDERA</p> 	
Población	10.722.847
PIB (Miles de millones de dólares)	293.510
PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)	27.458,32
Año de ingreso a la U.E	2004
Religión	Estado Laico

Fuente: Elaboración propia


República Checa comparte una cercanía entre las zonas de producción y consumo otorgando así una buena distribución de áreas propicias para inversores en logística y transporte, adicionalmente cuenta con unos buenos cimientos de redes de transporte avanzado de la ECE convirtiéndose en un lugar atractivo para proveedores y centros de distribución. Es un país que no es muy fácil de negociar por lo tanto se recomienda contar con ayuda local para poder ingresar a este mercado si es lo que se desea, según el Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional posicionan a república Checa en el lugar número 140 en cuanto a facilidad para iniciar una empresa y esto es mayormente a las obstrucciones burocráticas que

se pueden presentar en los inicios por lo que las empresa deberán vincularse con el Czechpoint Offices, la Oficina de licencias comerciales y la Corte de Comercio Regional (TMF Group, n.d.).

El 40% de aporte al PIB para este país se basa en los procesamientos de alimentos, la metalurgia, producción de vidrio, medicamentos, vehículos, el sector textil y papelerero, mediante el cual la República Checa ha venido incrementando su economía (Procolombia, n.d.).

9.2.26. Rumanía

Tabla 29. Rumanía

BANDERA	
	
Población	18.815.504
PIB (Miles de millones de dólares)	304.483
PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)	15.988,12
Año de ingreso a la U.E	2007
Religión	Ortodoxos
Divisa	Leu


Fuente: Elaboración propia

Es uno de los países pertenecientes a la Unión Europea que no utiliza el Euro como moneda oficial siendo una excepción de la inclusión a la Unión Económica y Monetaria.

Rumania siendo uno de los destinos más atractivos dentro de los países europeos debido a las facilidades burocráticas que han venido implementando desde el 2017 con las medidas fiscales favorables que han promovido la fuerza laboral competitiva y los diferentes talentos altamente calificados, esto ha atraído a la IED donde más han invertido con un crecimiento anual de 9%, los sectores de la manufactura, servicios financieros y de comercio representan la mitad de las inversiones extranjeras directas (TMF Group, n.d.).

9.2.27. Suecia

Tabla 30. Suiza

<p>BANDERA</p> 	
Población	10.452.326
PIB (Miles de millones de dólares)	592.677
PIB Per cápita (Dólares Estadounidenses)	56.511,21
Año de ingreso a la U.E	1995
Religión	Cristianismo
Divisa	Corona Sueca

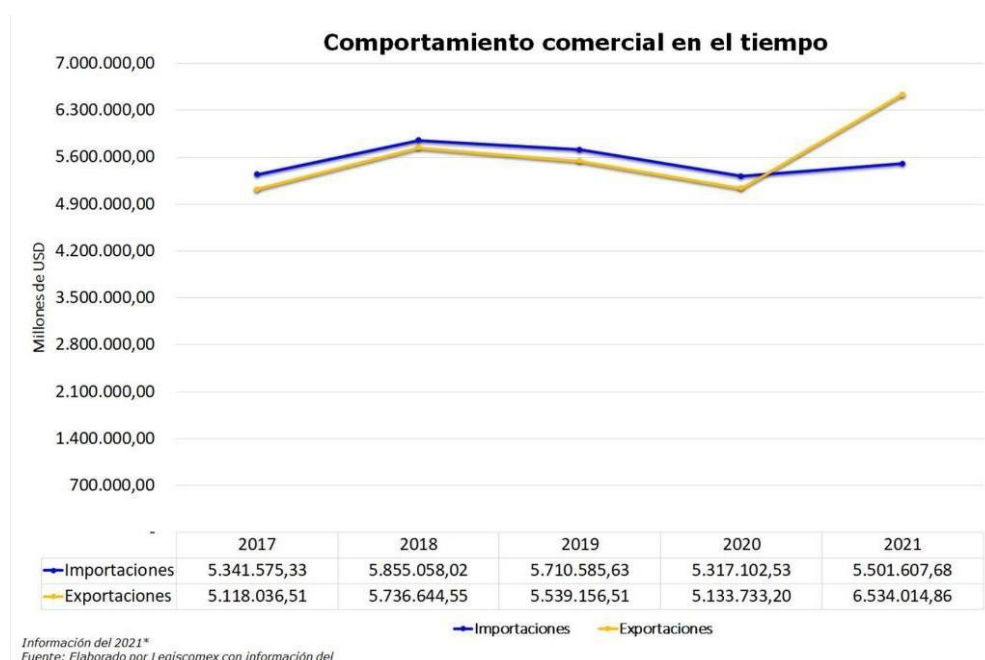
Fuente: Elaboración propia

Es uno de los países pertenecientes a la Unión Europea que no utiliza el Euro como moneda oficial siendo una excepción de la inclusión a la Unión Económica y Monetaria.

Suecia, país escandinavo y líder en el crecimiento económico de la región escandinava con una proyección próspera, estable y a su vez comercialmente bien consolidada, donde el 90% de su economía va en torno del comercio internacional. Este país escandinavo tiene un sector industrial dinámico y con tecnología vanguardista que facilitan todos los procesos operativos, al ser un país dotada de abundante riqueza natural ha podido aprovecharlo, debido a esto los recursos como: la madera, hierro, plomo, cobre y zinc llegan a representa el 50% de la producción y exportación sueca; gracias a todo lo anteriormente mencionado, Suecia se encuentra posicionado entre los primeros puestos de competitividad global y facilidad para negociar según los diferentes informes realizados por World Economic Forum, Doing Business del Banco Mundial y revista Forbes (Rodríguez Clemente, 2018).

9.3. Análisis del comportamiento comercial de la Unión europea

Ilustración 7. Balanza comercial de la Unión Europea

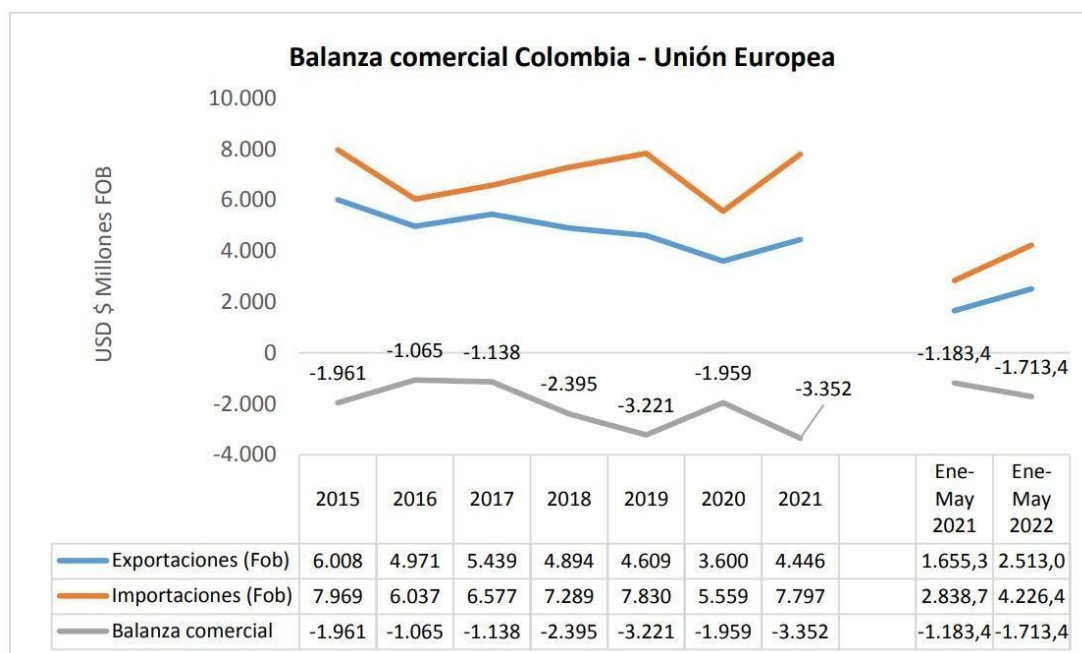


Fuente: Extraído de Legiscomex

Según la anterior gráfica se puede inferir que se presentó un déficit comercial desde el 2017 hasta el 2020 para la UE. No obstante, para el 2021 es posible analizar que se produce un superávit comercial de USD1.032.407,18 millones, ya que, mientras las importaciones presentaron un crecimiento del 3,5% con respecto al 2020, las exportaciones aumentaron en un 27,3%.

9.4 Análisis de la balanza comercial del TLC de Colombia con la Unión Europea

Ilustración 8. Balanza comercial de Colombia - Unión Europea



Fuente: Extraído de la Dian

La balanza comercial durante el año 2021 obtuvo el mayor déficit reflejada en la balanza comercial entre Colombia y la Unión Europea con un -USD 3.351,6 millones, este resultado a comparación del año anterior se percibe un aumento significativo de un déficit del 71.1% lo que equivale a USD 1.392,2 millones más de déficit. En el pasado año 2022 durante el periodo de enero a mayo se evidencia una balanza negativa de -USD 1.713,4 millones lo que equivale a un 44,8% de alza al déficit en comparación del mismo periodo en el año 2021. Las mayores ventas en las exportaciones

Las exportaciones en Colombia en el año 2022 alcanzaron un valor de 2.513 millones de dólares, lo que corresponde a un 51,8% en proporción al mismo periodo del año 2021 que fue

de USD 1655,6 millones, esto quiere decir que hubo una diferencia de USD 857,7 millones con respecto a estos dos años.

Después de los Estados Unidos con un 25,6% total de exportación Colombiana, la Unión Europea fue el segundo destino de exportaciones colombianas representando un 10,9% total exportado entre Enero y Mayo, No obstante dentro de los miembros suscritos a la Unión Europea que tuvieron mayor participación en las exportaciones Colombianas fueron: Países Bajos con un 29%, España con 23%, Italia 15%, Alemania 10% y Bélgica 10% (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, 2022).

Ilustración 9. Principales Productos exportados en Colombia

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS Enero-Mayo 2021		PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS Enero-Mayo 2022	
Café	18%	Carbón: Hullas térmicas y coques	25%
Bananas o plátanos frescos	15%	Café	18%
Carbón: Hullas térmicas y coques	15%	Bananas o plátanos frescos	10%
Oro	12%	Oro	8%
Aceites crudos de petróleo	8%	Aceite de palma	9%

F

Fuente: Extraído del Ministerio de Comercio Industria y Turismo realizado por la DIAN-DANE-OEE, Elaboró DRC.

Las importaciones del año 2022 totalizaron con un valor USD 4.226,4 millones entre Enero y Mayo, a diferencia del año anterior que fue de USD 2838,7 millones, por consiguiente se puede decir que en el año 2022 se registró un aumento de USD 1.387,7 millones frente al mismo periodo del año anterior.

La Unión Europea fue el tercer importador con una participación del 14,3%, solo superado por Estados Unidos con un 26,8% y China con un 4,6% del total de las importaciones Colombianas. Los miembros suscritos a la Unión Europea con mayor aporte en las

importaciones Colombianas fueron: Francia 28%, Alemania 21%, seguido por España 13%, Italia 10%, Bélgica 9% y Países Bajos 4% (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, 2022).

Ilustración 10. Principales productos importados en Colombia

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS Enero-Mayo 2021		PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS Enero-Mayo 2022	
Maquinaria mecánica y eléctrica: Capítulos 84 y 85. Motores, máquinas, aparatos de telecomunicaciones...	19%	Aviones, aeronaves y sus partes	21%
Productos farmacéuticos, Capítulo 30: Vacunas, hormonas, productos inmunológicos, insulina...	19%	Productos farmacéuticos Capítulo 30: Vacunas, hormonas, productos inmunológicos, insulina...	16%
Industria automotriz, Capítulo 87: Automóviles de turismo y para transporte de personas, camperos, partes...	8%	Maquinaria mecánica y eléctrica, Capítulos 84 y 85. Turborreactores, motores de émbolo, máquinas y aparatos para procesamiento automático de aves...	14%
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, instrumentos y aparatos médico quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos. Aviones, aeronaves y sus partes	7%	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, instrumentos y aparatos médico quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos.	6%
Aviones, aeronaves y sus partes	6%	Industria automotriz, Capítulo 87: Automóviles de turismo y para transporte de personas, camperos, partes ...	5%

Fuente: Extraído del Ministerio de Comercio Industria y Turismo realizado por la DIAN-

DANE-OEE, Elaboró DRC.

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

10.1 Alemania

Siendo uno de los países con un mercado bastante relevante dentro de los miembros de la Unión Europea, por otro lado es un aliado comercial estratégico y competente en el mundo, su mercado es considerablemente amplio y variedad de productos o servicios que puede ofrecer al mundo, por consiguiente se deberá tomar características alemanas a considerar para facilitar cualquier negociación que se vaya a realizar (Legiscomex, n.d.).

10.1.1 Horarios

En Alemania los días laborales aparte desde lunes a viernes, solo algunas compañías bajo su establecimiento de trabajo exigen la inclusión del sábado como día laboral, normalmente los días domingo no se realiza ninguna actividad laboral, en algunas tiendas de ciudades pequeñas suelen parar sus actividades mediante la hora del almuerzo.

Tabla 31. Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Alemania

Comercio
Lunes a Sábado de 8:00 a 20:00 horas Domingos de 10:00 a 16:00 horas
Centros Comercial
Lunes a Sábado de 10:00 a 20:00 horas Domingo: cerrado
Oficinas Públicas
Lunes a Jueves de 9:00 a 17:00 horas Viernes de 9:00 a 14:00 horas
Bancos
Lunes a Viernes de 8:30 a 16:00 Sábados y Domingos: Cerrado
Oficinas
Lunes a Jueves de 9:00 a 17:30 horas Viernes: 9:00 a 16:00 horas

Fuente: Extraído desde Legiscomex

La puntualidad es un factor importante para los alemanes por lo tanto es mejor llegar aproximadamente unos quince minutos antes, para evitar cualquier tipo de cancelación o imprevisto de última hora es importante conocer las horas críticas en el tráfico, es recomendable agendar las citas entre 10:00 y las 16:00 horas, de igual forma hay que considerar la hora del almuerzo que van desde las 13:00 a 15:00 horas, junto con los días viernes en la tarde donde hay disminución de actividades laborales.

Los Alemanes no suelen tener comidas de negocios, para ellos este tipo de reuniones van destinadas hacia las personas con las que ya tengan cierto grado de confianza, porque suelen abarcar temas que no van necesariamente englobados a lo profesional (Legiscomex, n.d.).

10.1.2 Días Festivos

Alemania cuenta con una cantidad significativa de días feriados o festivos desde que parte el año hasta que lo finaliza, por lo tanto son días a considerar si en cada proceso operativo o de

negocios que se desea realizar con este país. Durante las fechas de la primavera y otoño se realizan varios festivales que los visitantes pueden ingresar de manera gratuita.

Generalmente las actividades de las empresas suelen parar en los últimos días de diciembre y los primeros días del próximo, de igual forma pasa en el viernes santo al lunes de pascua (Legiscomex, n.d.).

Tabla 32. Días Festivos en Alemania

Día	Celebración
1 de Enero	Año nuevo
6 de Enero	Día de Reyes (Bade-Wurtemberg, Baviera y Sajonia-Anhalt)
Febrero	Carnaval en Alemania
Marzo	Strong Beer Season en Munich, Festival de Literatura de Colonia, Feria del Libro de Leipzig
Marzo o Abril	Semana Santa
Día	Celebración
Abril	Bauhaus en Weimar Walks, Semana de Ballet en Muncich, Feria de Primavera en Frankfurt, Art Cologne y Semana de Arte "Movimientos"
1 de Mayo	Día internacional del trabajo
Mayo	El fin de la primera semana de mayo: Rin en llamas
6º Jueves después de la Pascua	Ascensión
60 días después de la Pascua	Corpus Christi (comunidad católica)
Junio	Festival Handel, Festival de Música Rock am Ring, Festival de Bach en Leipzig
Julio	Festival de Ópera de Múnich, Festival de Música Clásica en Berlín, Semana de la Moda Mercedes-Benz
15 de Agosto	Asunción (Baviera, en las comunidades donde hay una mayoría católica y Sarre)
Agosto	Festival de la ciudad de Dresde, Vino Festival de Stuttgart, Fiesta del Vino de Rheingau
Septiembre	Oktoberfest, Wurst Markt y Fiesta del Vino en Bad Duerkheim, Maratón de Berlín, Festival del Vino de Stuttgart
3 de Octubre	Día de la unificación de Alemania
Octubre	Feria del Libro de Frankfurt, Festival de las Luces en Berlín
31 de Octubre	Día de la Reforma (Brandeburgo, Mecklemburgo- Pomerania Occidental, Sajonia-Anhalt, Sajonia, Turingia)
1 de Noviembre	Todos los Santos (Bade-Wurtemberg, Baviera, Renania del Norte- Westfalia, Renania-Palatinado, Sarre)
Noviembre	Día de ayuno y oración (Sajonia), Festival de Jazz, Berlin Music Days
25 de Diciembre	1er día Navidad
26 de Diciembre	2º día Navidad
Diciembre	Mercados de Navidad en Alemania, Festival ChocoART en Tübingen, Fiesta de Fin de Año Nuevo en Berlín

Fuente: Estrado desde legiscomex

10.1.3 Reuniones y Negociaciones

Dentro de la cultura Alemana la jerarquía toma un rol importante dentro de la mesa de negociación, por lo tanto el que tenga mayor nivel jerárquico es el que está encargado de introducir y presentar a su equipo de trabajo, a la hora de saludar la mejor opción es referirse a usted “Sie” ya que connota más a la formalidad que el “Du” que se utiliza hacia las personas muy cercanas como la familia.

Los alemanes suelen ser muy directos y esperan las mismas respuestas concisas de la patria parte interesada en la negociación, suelen dar la impresión de superioridad pero es un comportamiento que van adquiriendo de acuerdo a cómo se va llevando la negociación. Las bromas e ironías no son bien vistas para los alemanes y mucho menos si se trata de una negociación que va dirigida en la formalidad, este tipo de conductas se pueden interpretar como una falta de respeto y le resta validez a la propuesta por lo tanto es contraproducente realizar este tipo de comentarios ya que los empresario alemanes le da mucho valor a la palabra, por este motivo los compromisos verbales toman igual importancia a los escritos. Finalizando una negociación con los alemanes no llega a tomar tanta relevante el papel jerárquico como al inicio de esta misma, un inciso a aclarar son la importancia de la participación que tienen los profesionales y especialistas invitados a la mesa de negociación, sus comentarios tendrán un peso significativo en la toma de decisiones, por lo tanto se debe de estar preparado para cautivar por medio de presentaciones y argumentos contundentes para cubrir con las expectativas que pueden llegar a tener (Legiscomex, n.d.).

10.2 Austria

Austria se encuentra entre los países más prósperos del mundo, ocupa el octavo puesto como miembro con mejor PIB dentro de la Unión Europea (Legiscomex & Leyva, n.d.), por lo tanto las características y cultura de negociación que tienen los Austriacos a considerar para realizar de manera exitosa una negociación comercial.

10.2.1 Horarios

Para los austriacos la vida personal y profesional no van juntas, por lo que es inhabitual que un austriaco labore horas extras que podría perfectamente ocupar para su ocupaciones personales, por lo regular se trabaja de lunes a viernes dentro de un periodo de tiempo de ocho horas (Legiscomex & Leyva, n.d.).

Tabla 33. Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Austria

Comercio
Lunes a Viernes de 8:00 a 18:00 horas Sábados de 12:00 a 17:00 horas
Centros Comerciales
Lunes a Viernes de 8:00 a 21:00 horas Sábados y domingos de 8:00 a 18:00 horas
Oficinas Públicas
Lunes a Viernes de 9:00 a 16:00
Bancos
Lunes a Viernes de 8:00 a 15:00 Jueves de 8:00 a 12:30 y de 13:30 a 17:30
Oficinas
Lunes a viernes de 08:00 a 12:30 y de 13:30 a 17:30 horas

Fuente: Extraído de Legiscomex

10.2.2 Días Festivos

Austria es un país que cuenta con pocos días feriados a comparación de otros países Europeos. Los periodos de vacaciones en este país van desde el mes de julio a agosto, por lo tanto se hay que tomar en cuenta este dato por si se va a planificar una visita de negocios, las empresas para estas fecha cierra sus actividades, los días festivos en Austria son los siguientes mostrados en la tabla (Legiscomex & Leyva, n.d.).

Tabla 34. Días Festivos en Austria

Día	Celebración
1 de Enero	Año Nuevo
6 de Enero	Epifanía
Marzo - Abril	Lunes de Pascua
1 de Mayo	Día del Trabajo
Mayo - Junio	Corpus Christi
15 de Agosto	Asunción
26 de Octubre	Fiesta Nacional
1 de Noviembre	Día de todos los santos
8 de Diciembre	Inmaculada concepción
25 de Diciembre	Navidad
26 de Diciembre	San Estaban

Fuente: Extraído de Legiscomex

10.2.3 Reuniones y Negociaciones

El retazo, la impuntualidad son factores mal vistos desde la cultura de negocio que tienen los austriacos, considerándose una falta de respeto. Los empresarios austriacos son personas serias y puntuales, si al caso presenta un imprevisto de última hora lo recomendable es comunicar y disculparse en el lugar de encuentro.

Las negociaciones durante el almuerzo son muy habituales en los empresarios austriacos, son abiertos a los almuerzos de negocios. Sin embargo, proponer este tipo de reuniones es favorable cuando se realiza después de cierta confianza con ellos, en consecuencia a esto es

Es recomendable que la primera reunión se realice en las instalaciones de la empresa. Para los austriacos las reuniones deben estar debidamente programadas e iniciar y finalizar cerca del tiempo que se había destinado para la reunión. Las posiciones jerárquicas es un tema de bastante relevancia dentro de la cultura de un empresario austriaco. Los empresarios austriacos están interesados en entablar relaciones comerciales a largo plazo, por consiguiente no es recomendable exagerar las ofertas ya que desconfían de las ofertas que se muestran demasiado buenas para que sean factibles de realizar.

La jerarquía se hace presente de igual forma en el saludo, un apretón de mano manteniendo el contacto es lo se frecuente a la hora de saludar. Las mujeres suelen dar dos besos en un hombre al momento de saludarlos, pero no se deberá realizar mismo acto de manera viceversa de un hombre hacia una mujer, los hombres de mayor edad generalmente como saludo dan el beso en la mano si la contraparte es mujer, entre hombre no es muy bien visto saludar de beso.

Es importante la utilización de los títulos al momento de mencionar algún miembro partícipe de la negociación, por lo que es acertado mencionar primeramente el título y después el apellido de quien se vaya a dirigir. Las normas protocolarias son las que deben guiar en todo momento una negociación con los empresarios austriacos, ya que la formalidad debe estar en su momento adecuado presente durante la negociación, las bromas, el sarcasmo no dan lugar en una mesa de negociación con un empresario de este país.

En el transcurso de la negociación pueden ser directos a las hora de un austriaco comunicar su opinión, por lo que suelen dar una impresión de ser bruscos y fríos, de tal forma que la paciencia ya comunicación formal de acuerdo a al protocolo será lo más acertado para

responder cualquier inquietud que puedan llegar a tener. Los Austriacos están siempre pendientes a cada detalle antes de llegar a cualquier decisión a tomar (Legiscomex & Leyva, n.d.).

10.3 Bulgaria

10.3.1 Horarios

La semana laboral en Bulgaria está constituido por 8 horas al día partiendo de lunes a viernes, las horas extras no son muy comunes pero si se puede presentar algunos casos en el que se realizan pagos por horas extraordinarias de las siguiente manera: entre lunes a viernes un 50%, fines de semana un 75% y festivos un 100% (Globalization Partners, n.d.). En la siguiente tabla se muestra las diferentes horas que se encuentran activos laboralmente en este país.

Tabla 35. Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Bulgaria

Comercio
Lunes a Viernes de 8:00 a 20:00 horas Sábados de 12:00 a 17:00 horas
Centro comercial
Lunes a Viernes de 8:00 a 21:00 horas Sábados y Domingos de 8:00 a 18:00 horas
Oficinas publicas
Lunes a Viernes de 9:00 a 16:00 horas
Bancos
Lunes a Viernes de 8:00 a 15:00 horas Jueves de 8:00 a 12: 30 y 13:30 a 17: 30
Oficinas
Lunes a Viernes de 8:00 a 12:30 y de 13:30 a 17:30 horas

Fuente: Elaboración propia

10.3.2 Días Festivos

Bulgaria cuenta con algunas particularidades en sus festivos, debido a que no todos los días mencionado en la siguiente tabla son fechas célebres a nivel regional, como es el día "Ден на българската просвета и култура и на славянската писменост" que en español es el Día de la educación y cultura Búlgara y escritura Eslava, y así mismo el día de los Líderes Nacionales

Tabla 36. Días Festivos en Bulgaria

Día	Celebración
1 Enero	Año Nuevo
3 Marzo	Día de la Liberación de Bulgaria de la esclavitud otomana
14 Abril	Buen viernes' día festivo nacional en Bulgaria
15 Abril	Sábado Santo
16 y 17 Abril	Pascua de Resurrección
1 Mayo	Día del Trabajo
6 Mayo	Día de San Jorge, día de la valentía y del ejército búlgaro
24 Mayo	Día de la educación y cultura búlgara y escritura eslava
6 Septiembre	Día de la Unificación
22 Septiembre	Día de la Independencia de Bulgaria
1 Noviembre	Día de los Líderes Nacionales
24 Diciembre	Nochebuena
25 y 26 Diembre	Navidad

Fuente: Elaboración propia

10.3.3 Reuniones y Negociaciones

Los Búlgaros suelen presentarse y entregar una tarjeta de presentación, los títulos son de importancia a la hora de dirigirse a un empresario búlgaro de tal forma que primero se nombra el título y posteriormente el apellido. La formalidad y el profesionalismo se deben mantener en todo momento, para los Búlgaros las charlas formales son las que se pueden entablar en la mesa de negociación, suelen alarga las reuniones para evaluar detalladamente

lo que se le presenta de tal forma que la flexibilidad en las fechas límites de finalización es un punto a considerar, las decisiones se toman de manera jerárquica y suelen ser muy circundantes en el momento que no les parece el rumbo que está llevando la negociación e inician a realizar preguntas formuladas en diferentes formas si estas no son resueltas en su totalidad (Senado de la República de México et al., n.d.).

10.4 Bélgica

10.4.1 Horarios

En Bélgica la semana laboral inicia desde el lunes hasta el viernes cada día con un límite de 8 horas para completar las 40 horas semanales. En verano desde el 15 de julio hasta el 15 de agosto y en semana santa suelen cerrar las actividades en las empresas (Legiscomex, n.d.).

Tabla 37. Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Bélgica

Comercio
Lunes a Viernes de 9:00 a 18:00 horas, algunos cierran el lunes por la mañana
Centros Comerciales
Lunes a Domingo de 9:00 a 20:00 horas
Oficinas Públicas
Lunes a Viernes de 9:00 a 16:00
Bancos
Lunes a Viernes de 9:00 a 16:00
Oficinas
Lunes a viernes de 09:00 a 17:00

Fuente: Extraído de Legiscomex

10.4.2 Días Festivos

Cuenta con una serie de festividades tanto locales como nacionales y entre las más relevantes se encuentra el carnaval de Binche, cerca de Mons o la procesión de la Sagrada Sangre que se celebra en mayo (Legiscomex, n.d.).

Tabla 38. Días Festivos en Bélgica

Día	Celebración
1 de Enero	Año Nuevo
Cambia cada año (abril)	Lunes de Pascua
1 de mayo	Fiesta del Trabajo
Cambia cada año (mayo)	Ascensión
Cambia cada año (mayo)	Pentecostés
11 de julio	Festividad de la Comunidad Flamenca
21 de julio	Fiesta Nacional
15 de agosto	Asunción
27 de septiembre	Festividad de la Comunidad Francesa
1 de Noviembre	Día de Todos los Santos
11 de noviembre	Armisticio
15 de noviembre	Festividad de la Comunidad Alemana
25 de diciembre	Navidad

Día	Celebración
26 de diciembre	Día de San Esteban

Fuente: Extraído de Lesgiscomex

10.4.3 Reuniones y Negociaciones

La responsabilidad y la seriedad son rasgos destacables entre los empresarios belgas, las planificaciones en todo su campo laboral se perpetúan día a día por lo tanto cada reunión o cita que se desea tener con un empresario Belga debe estar debidamente planificada y agendada por lo menos con dos semanas de anticipación, hay que tener en cuenta las vacaciones en este país que transcurre entre julio hasta agosto y suele ser un mes completo de descanso por lo que no se debe agendar una reunión para estos meses.

Las reuniones de negocios con los belgas suelen alargarse hasta llegar a la hora del almuerzo o cena por lo que es probable que prosigan la reunión en un restaurante, pero en primera instancia es factible realizar la reunión en las instalaciones de la empresa. El saludo habitualmente se realiza con un apretón de manos y utilizando el título de señor “Meneer” o señora “Mevroumw”/ “Mejuffrouw” y seguido a esto el apellido, las tarjetas deben estar en

francés tanto en la parte delantera como trasera y se intercambian sin mayor formalidad una vez finalizada la presentación formal.

La política y las comparaciones entre países son temas que no son recomendables a tocar en una reunión con empresarios Belgas, principalmente si tiene que ver con temas de Francia y Holanda, fuera de estos temas estarán dispuestos a escuchar, participar y comprometerse en cualquier conversación ya que es una parte de las relaciones que generan confianza empresarial. Los empresarios Neerlandofonos a diferencia de los Francofonos tienen mayor dominio del inglés por lo que se puede negociar con ellos en este idioma.

Los belgas son personas muy cordiales y amistosas pero también se suelen caracterizar por ser francos y estrictos con los contratos establecidos, por consiguiente cada punto establecido en un contrato debe estar claros y a su vez sean cumplidos. En este país son estrictos con los requerimientos que deben cumplir los productos, por el lado del precio no suelen debatir mucho acerca del precio que tiene el producto, solo se debe tener en claro el plazo y el modo de pago que generalmente las condiciones de pago suelen variar entre los 30 a 60 días (Legiscomex, n.d.).

10.5 Chipre

10.5.1 Horarios

En Chipre el máximo total de hora a laburar en la semana son 48 horas, incluidas las horas establecidas como extraordinarias pero por lo general se trabaja 40 horas semanales, excepto los establecimientos comerciales que cumplen un máximo de 38 horas de labor a la semana (Trabajar por el Mundo, n.d.).

Tabla 39. Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Chipre

Comercio
Lunes a Viernes de 8:00 a 20:00 horas
Centro comercial
Lunes a Viernes de 8:00 a 21:00 horas
Oficinas publicas
Lunes a Viernes de 9:00 a 16:00 horas
Bancos
Lunes a Viernes de 8:00 a 15:00 horas
Oficinas
Lunes a Viernes de 8:00 a 12:30 y de 13:30 a 17:30 horas

Fuente: Elaboración propia.

10.5.2 Días Festivos

Chipre cuenta con una cantidad significativa de festivos, estos días hay que tener en cuenta porque algunos son fiestas locales específicas de alguna región de este país o también los que son por temporadas que van variando en cada año.

Tabla 40. Días Festivos en Chipre

Día	Celebración	Tipo de día
1 Enero	Año Nuevo	Fiesta Nacional
6 Enero	Epifanía	Fiesta local común
27 Febrero	Lunes verde	Fiesta Nacional
20 Marzo	Equinoccio de marzo	Temporada
25 Marzo	Día de la Independencia griega	Fiesta Nacional
26 Marzo	Comienza el horario de verano	Horario de verano
1 Abril	Chipre Fiesta nacional	Fiesta Nacional
14 y 15 Abril	Viernes y Sabado Santo (ortodoxa)	Día de fiesta nacional y ortodoxos
16,17 y 18 Abril	Pascua (ortodoxa)	Observancia y la fiesta ortodoxa y el 18 es día festivo
1 Mayo	Día del Trabajo / Primero de Mayo	Fiesta Nacional
5 Junio	Lunes de Pentecostés ortodoxo	Día de fiesta nacional y ortodoxos
21 Junio	Solsticio de junio	Temporada
15 Agosto	Asunción de la Virgen María	Fiesta Nacional
23 Septiembre	Equinoccio de septiembre	Temporada
1 Octubre	Día de la Independencia de Chipre	Fiesta Nacional
28 Octubre	Día Ochi	Fiesta Nacional
29 Octubre	Termina el horario de verano	Horario de verano
22 Diciembre	Solsticio de diciembre	Temporada
24 Diciembre	Nochebuena	Día de silencio
25 Diciembre	Día de Navidad	Fiesta Nacional
26 Diciembre	Boxing Day	Fiesta Nacional
31 Diciembre	Vispera de Año Nuevo	Observancia

Fuente: Elaboración propia.

10.5.3 Reuniones y Negociaciones

Para los Chipriotas todo negocios mejor realizarlos de manera presencial, donde se pueda observar la cara con los que van a negociar por consiguiente una reunión de negocios con ellos vía internet no tomada con buenos ojos, dentro de las negociaciones para ellos es agrada saber en qué posición jerárquica se encuentran para estar conscientes si pueden hablar de una manera más formal o informal dependiendo del nivel que tienen los miembros presentes, les gusta vestibular mediante un contrato las condiciones, derechos y responsabilidades de cada parte y que estas sean cumplidas al pie de la letra (Procolombia, n.d.).

10.6 Croacia

10.6.1 Horarios

Croacia tiene la misma modalidad horaria que su colega de la Unión Europea - España, de igual forma se ve reflejada en los horarios laborales y comerciales aunque hay que tener en cuenta que la mayoría de comercios establecen un horario distinto, usualmente abren a partir de las 8 de la mañana. Aunque tiene el mismo huso horario español es pertinente mencionar que las horas de almuerzo y cena son realizadas antes de los que suelen almorzar y cenar un español por lo tanto a las 12p.m es la hora en la que un croata almorzar y a las 7p.m cenar (Vercroacia, n.d.).

Tabla 41. Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Croacia

Comercio
Lunes a Viernes de 8:00 a 20:00 horas
Centro comercial
Lunes a Viernes de 8:00 a 21:00 horas
Oficinas publicas
Lunes a Viernes de 9:00 a 16:00 horas
Bancos
Lunes a Viernes de 8:00 a 15:00 horas
Oficinas
Lunes a Viernes de 8:00 a 12:30 y de 13:30 a 17:30 horas

Fuente: Elaboración propia.

10.6.2 Días Festivos

Croacia cuenta con un total de 14 días feriados en los que se cuenta como días no laborales, muchos de estos eventos croatas se relacionan con las tradiciones y culturas o sacros de alta importancia en el país. Croacia es un país turístico y pese a la significativa cantidad de días no laborales no interpone al turismo y aperturas a tiendas, restaurantes, centros comerciales, etc (Oficina Nacional de Turismo de Croacia, n.d.).

Tabla 42. Días Festivos en Croacia

Día	Celebración
1 Enero	Año Nuevo
6 Enero	Epifanía - Día de Reyes
9 Abril	Pascua
10 Abril	Lunes de Pascua
1 Mayo	Día del Trabajo
8 Junio	Corpus Christi
22 Junio	Día de la Resistencia fascista
25 Junio	Día nacional
5 Agosto	Día de Acción de Gracias
15 Agosto	Asunción
8 Octubre	Día de la Independencia
1 Noviembre	Día de Todos los Santos
18 Noviembre	Día del Recuerdo de las víctimas de la Guerra de la Patria
25 Diciembre	Navidad
26 Diciembre	Día de San Esteban

Fuente: Elaboración propia.

10.6.3 Reuniones y Negociaciones

Es un país que dentro de sus negocios prefieren lo conocido y lo seguro por ende al ser nuevo en negociar con personas de dicho país es recomendado persistir y llevar un seguimiento de los productos sean bien vistos y recibidos por los croatas, la puntualidad es un punto importante a tener en cuenta ya que los croatas acostumbran a organizar el tiempo por eso mismo es más visto la cancelación de las reuniones ya que ellos habitualmente tratan de cumplir su calendario o compromiso, las reuniones las prefieren realizarlas en un entorno más formal y reservado saludando por el apellido u honoríficos para ellos es una forma de respecto a una persona que no es muy cercana a ellos (Procolombia, n.d.).

10.7 Dinamarca

10.7.1 Horarios

Los horarios de atención dependen de la región en la que se encuentre el socio con el que se va realizar la negociación, por lo general suele ser a las 8:00 horas a 10:00 y de 15:30 a las 17:30 horas. De lunes a viernes son los días laborales, en los fines de semana se va a encontrar abierto son las tiendas y comercios grandes (Legiscomex, n.d.).

Tabla 43. Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Dinamarca

Centros Comerciales
Lunes a Viernes de 10:00 a 20:00 horas Sábados y Domingos de 10:00 a 14:00
Oficinas Públicas
Lunes a Viernes de 10:00 a 13:00 horas En verano hasta las 15:00 horas
Bancos
Lunes a Viernes de 10:00 a 16:00 Jueves de 10:00 a 18:00 Sábados de 10:00 horas a 13:00 horas
Comercio
Lunes a Viernes de 10:00 a 17:30 horas Sábados de 9:00 a 14:00 Algunas tiendas abren el último domingo de cada mes y los de diciembre

Fuente: Extraído de Legiscomex.

10.7.2 Días Festivos

Dinamarca en comparación de sus compañeros miembros de la Unión Europea no cuenta con muchos días festivos, entre los días festivos que se encuentran son por razones tradicionales o religiosas (Legiscomex, n.d.).

Tabla 44. Días Festivos en Dinamarca

Día	Celebración
1 de Enero	Día de Año nuevo
Marzo-Junio	Jueves Santo
Marzo-Junio	Viernes Santo
Marzo - Junio	Lunes de Pascua
Mayo	Día de la oración
Mayo-Junio	La Ascensión
5 de Junio	Día de la Constitución
24-25-26 de Diciembre	Noche buena y Navidad

Fuente: Extraído de Legiscomex

10.7.3 Reuniones y Negociaciones

Los daneses son personas condescendientes y abiertas a los diferentes tipos de negociación, esta flexibilidad los hace ser un socio estratégico clave si se desea ingresar al mercado europeo.

Durante los meses de junio y agosto están predestinados para descanso laboral, por consiguiente no se recomienda programar una reunión con un empresario Danés durante ese periodo de tiempo. En el saludo lo acertado sería el apretón de manos cuando va de llegada y al finalizar la reunión a todos los miembros presentes en la reunión, el beso en la mejilla tanto para los hombres como las mujeres se realizan ya cuando se haya desarrollado una relación más estrecha con un Danés. Si uno de los presentes no tiene un título profesional en el cual dirigirse se deberá mencionar para el señor (Herr), Señora (Fru) o Señorita (Frøken) (Legiscomex, n.d.).

Los Daneses toman en serio los negocios por lo que no van a juntar las relaciones personales con los negocios, no les gusta que se vayan por las ramas prefieren que sean francos en lo que se desea negociar con ellos y concisos en la forma de expresarse, dentro del tiempo de negociación es recomendable que haya estipulado un tiempo relativamente igual a cada persona que intervendrá en la negociación, les gusta saber el panorama y cada información es esencial conocer, para ellos es más importante las cifras porque les aporta una mayor percepción de lo que desean negociar así mismo con una presentación objetiva (Procolombia, n.d.).

10.8 Eslovaquia

10.8.1 Horarios

La semana laboral en Eslovaquia inicia de lunes a viernes con un total de 40 horas semanales, las horas extras no deberán pasar de las 52 horas por semana (Globalization Partners, n.d.).

Tabla 45. Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Eslovaquia

Comercio
Lunes a Viernes de 8:00 a 20:00 horas
Centro comercial
Lunes a Domingo de 9:00 a 22:00 horas(Grandes Supermercados)
Lunes a Viernes de 9:00 a 18:00 Horas
Sábados y Domingos de 9:00 a 12:00 horas (Comercios y tiendas pequeñas)
Oficinas publicas
Lunes a Viernes de 9:00 a 15:00 horas
Bancos
Lunes a Viernes de 9:00 a 15:00 horas
Oficinas
Lunes a Viernes de 9:00 a 15:00 Horas

Fuente : Elaboración propia.

10.8.2 Días Festivos

Eslovaquia cuenta con 15 días festivos nacionales, durante estos días festivos la escuela, almacenes y empresas suelen cerrar por las festividades, por lo que se deberá tener en cuenta los siguientes días a la hora de agendar una cita con un eslovaco.

Tabla 46. Días Festivos en Eslovaquia

Día	Celebración
1 Enero	Día de la Independencia de Eslovaquia
6 Enero	Revelación del Señor
7 Abril	Viernes Santo
10 Abril	Pascua
1 Mayo	Día del Trabajo
8 Mayo	Día de la Victoria sobre el fascismo
7 Julio	Fiesta de los Santos Cirilo y Metodio
8 Agosto	El aniversario del Levantamiento Nacional Eslovaco
1 Septiembre	Día de la Constitución Eslovaca
15 Septiembre	Fiesta de Nuestra Señora de los Siete Dolores
11 Noviembre	Todos los Santos
17 Noviembre	Día de la Lucha por la Libertad y la Democracia
24 Diciembre	Nochebuena
25 Diciembre	Las primeras vacaciones de Navidad
26 Diciembre	Navidad

Fuente: Elaboración propia.

10.8.3 Reuniones y Negociaciones

Los Eslovacos prefieren utilizar el lenguaje diplomático a la hora de negociar y a su vez prefiere conocer un poco a la empresa con la que se va a realizar el acuerdo comercial por ende es muy común realizar una presentación de la empresa para tener mayor información de a qué se dedica y cuál es la finalidad de la empresa, prefieren que sean directos y formales al momento de negociar con ellos. Eslovaquia a pesar de ser un país donde su idioma principal es el eslovaco, fácilmente puede emplear una negociación con ellos en inglés, pero hay que tener en cuenta en los contratos ya que se es recomendado tener un intérprete al momento de leer el documento para que futuramente no haya alguna discrepancia (Procolombia, n.d.).

10.9 Eslovenia

10.9.1 Horarios

En Eslovenia la semana laboral cuenta con un total de 40 horas repartidas de 8 h por día desde el lunes hasta el viernes, las horas extraordinarias no deben superar las 8 horas con un total de 48 horas semanales (Globalization Partners, n.d.).

Tabla 47. Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Eslovenia

Comercio
Lunes a Viernes de 9:00 a 19:00 horas Sábados de 9:00 a 20:00 horas
Centro comercial
Lunes a Viernes de 9:00 a 19:00 horas Sábados de 9:00 a 20:00 horas
Oficinas publicas
Lunes a Viernes de 8:00 a 16:00 horas
Bancos
Lunes a Viernes de 9:00 a 12:00 horas y de 14:00 a 17:00 horas
Oficinas
Lunes a Viernes de 8:00 a 16:00 Horas

Fuente: Elaboración propia.

10.9.2 Días Festivos

Los días feriados en Eslovenia suelen ser no laborales, pero no todos los días festivos están establecidos por la Ley de tal forma que dependerá de la región en la que se encuentre el socio con el que vaya a negociar, si es considerado en su región día libre o no (Datosmundial, 2018).

Tabla 48. Días Festivos en Eslovenia

Día	Celebración
1 Enero	Año Nuevo
8 Enero	Jornada Cultural Eslovena
27 Abril	Día de Levantamiento contra la Potencia Ocupante
1 Mayo	Día del Trabajo
2 Mayo	Día del Trabajo (día siguiente)
25 Junio	Día feriado nacional
15 Agosto	Día de la Asunción
15 Septiembre	Regreso a la patria
31 Octubre	Día de la Reforma
1 y 2 Noviembre	Día de Todos los Santos
23 Noviembre	Día de Rudolf Maister
24 Diciembre	Nochebuena
25 Diciembre	Día de Navidad
26 Diciembre	Día de la Independencia / Día de San Esteban
31 Diciembre	Noche Vieja

Fuente: Elaboración propia.

10.9.3 Reuniones y Negociaciones

Cuando se inicia un proceso de negociación con los Eslovenos es importante recalcar el hecho de que para ellos la opinión de cada miembro de su equipo tiene valor en la toma de decisiones por consiguiente es un factor decisivo al momento de entablar una negociación, así mismo se recomienda empezar a fluir con temas más generales para que cada miembro entre en confianza y se genere un ambiente más amigable sin perder la formalidad en la mesa (Procolombia, n.d.).

10.10 España

10.10.1 Horarios

Regularmente el horario de atención en las oficinas de este país abarca desde las 9:00 a las 18:00 horas, el comercio y tiendas grandes tienen un horario más extenso que va hasta los fines de semanas (Legiscomex, n.d.). La semana laboral en España inicia desde Lunes a Viernes con un total de 40 horas repartidas en 8 horas por día (Loonfy, 2023).

Tabla 49. Horarios de atención y servicio en los establecimientos de España

Comercio
Lunes a Sábado de 9:30 a 13:30 y de las 16:00 a las 20:00 horas
Oficinas Públicas
Lunes a Jueves de 9:00 a 14:00 horas y de 16:00 a 19:00 Viernes de 10:00 a 16.00 horas
Bancos
Lunes a Viernes de 8:00 a 14:30 En algunos el Jueves el horario es de 8:15 a 18:30 horas
Oficinas
Lunes a Viernes de 9:00 a 18:00 horas
Centros Comerciales
Lunes a Sábado de 9:30 a 22:00 horas Domingo de 10:00 a 21 horas

Fuente: Legiscomex.

10.10.2 Días Festivos

En España a la hora de establecer o agendar una cita hay que tener en cuenta las festividades, tiene la peculiaridad en la que algunas ciudades tiene sus propios días feriados, por consiguiente es recomendable averiguar si en la localidad donde se va a realizar la visita

comercial cuenta con un día feriado o no, es recomendable no agendar citas para semana santa, navidades, vacaciones que normalmente son en el mes de agosto (Legiscomex, n.d.).

Tabla 50. Días Festivos en España

Día	Celebración
1 de Enero	Año nuevo
6 de enero	Epifanía del Señor - Día de Reyes
El viernes antes de Pascua (marzo/abril)	Viernes Santo
1 de Mayo	Día internacional del trabajo
15 de Agosto	Fiesta de la Asunción
12 de Octubre	Día de la Hispanidad
1 de Noviembre	Día de todos los santos
6 de Diciembre	Día de la Constitución
8 de Diciembre	Día de la Inmaculada Concepción

Día	Celebración
25 de Diciembre	Navidad
26 de Diciembre	Día de San Esteban

Fuente: Legiscomex.

10.10.2 Reuniones y Negociaciones

Los Españoles al momentos de negociar prefieren realizar varias reuniones donde en primera instancia prefieren conocer más acerca de la empresa y sus movimientos en diversos mercados internacionales por lo tanto para ellos es pertinente los buenos contactos y relaciones internacionales, suelen ser muy abiertos a la entrada de productos extranjeros y son un poco discretos al momento de no estar de acuerdo en algún aspecto que se está llevando la negociación, no son muy directos por consiguiente no se recibirá un no como respuesta pero si un comportamiento más evocativo y a subes alargan más el proceso con el fin de que se pierda el interés de negociar con ellos, prefieren realizar la negociación en un entorno formal y sin presiones, para los españoles la puntualmente no es un tema que sea tan estricto de

cómo sus demás compañeros dentro de la Unión Europea, pero si el fundamental cumplir con la reunión previamente organizada (Procolombia, n.d.).

10.11 Estonia

10.11.1 Horarios

En Estonia la semana laboral cuenta con un total de 40 horas repartidas de 8 h por día desde el lunes hasta el viernes en la cuales las empresas suelen cerrar temprano los días viernes (Globalization Partners, n.d.).

Tabla 51. Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Estonia

Comercio
Lunes a Viernes de 9:00 a 18:00 /20:00 horas y Sábados de 10:00 a 16:00 / 17:00 horas
Centro comercial
Lunes a Viernes de 9:00 a 19:00 horas Sábados
Oficinas publicas
Lunes a Viernes de 8:00 a 17:00 horas
Bancos
Lunes a Viernes de 9:00 a 16:00 horas y Sabados 9:00 a 15:00 horas
Oficinas
Lunes a Viernes de 8:00 a 17:00 Horas

Fuente: Elaboración propia.

10.11.2 Días Festivos

En el siguiente cuadro se mencionan las festividades no laborables en Estonia.

Tabla 52. Días Festivos en Estonia

Día	Celebración
1 Enero	Año Nuevo
2 Febrero	Día de la Independencia
7 Abril	Viernes Santo
9 Abril	Domingo de Pascua
1 Mayo	Festividad de los Mayos
28 Mayo	Pimentao
23 Junio	Día de la Asunción
24 Junio	Día del solsticio de verano
28 Agosto	Día de la Restauración de la Independencia
24 Diciembre	Víspera de Navidad
25 Diciembre	Navidad
26 Diciembre	Boxing Day

Fuente: Elaboración propia.

10.11.3 Reuniones y Negociaciones

Para negociar con este País Nórdico se debe tener en cuenta las presentaciones del equipo de trabajo porque para los empresario de este país necesitan saber con quién van a trabajar, así mismo con lo que se pretende negociar de tal forma que van a necesitar un cronograma debidamente especificado donde se recalque cual sería el impacto en el mercado, análisis del mercado, estadísticas y cifras que concuerdan con lo que se está planteando en la negociación para que los estonios den respuesta positiva a la propuesta de negociación (Procolombia, n.d.).

10.12 Finlandia

10.12.1 Horarios

La semana laboral en Finlandia inicia a partir del lunes hasta el viernes desde las 8:00 horas hasta las 17:00. Las empresas no suelen trabajar los fines de semanas, para los finlandeses la hora del almuerzo es importante por lo tanto realizan un pausa laboral entre las 12:00 horas y las 14:00 (Legiscomex, n.d.).

Tabla 53. Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Finlandia

Centros Comerciales
Lunes a Viernes de 09:00 a 21:00 horas Sábados de 9:00 a 18:00
Oficinas Públicas
Lunes a Viernes de 09:00 a 13:00 horas y de 14:00 a 16:00 horas
Bancos
Lunes a Viernes de 09:15 a 16:15 Cerrados los fines de semana
Comercio
Lunes a Jueves de 08:00 a 17:00 horas Viernes de 08:00 a 18:00 Sábados de 08:00 a 15:00

Fuente: Legiscomex.

10.12.2 Días Festivos

Las festividades en Finlandia abarcan desde tradiciones y algunas nuevas que se adoptaron a su calendario anual, la noche de Walpurgis y la noche de brujas son alguna de sus festividades un tanto peculiares que van arraigadas a sus tradiciones (Legiscomex, n.d.).

Tabla 54. Días Festivos en Finlandia

Día	Celebración
1 de Enero	Día de Año nuevo
6 de Enero	Epifanía
Finales de marzo o abril, varía según el año	Viernes Santo
Lunes y domingo después del Viernes Santo	Pascua
1 de Mayo	Día de Mayo
Mayo, varía según el año	Día de la Ascensión
Mayo, varía según el año	Pentecostés
Finales de junio, varía según el año	San Juan Bautista

Día	Celebración
Finales de octubre o noviembre, varía según el año	Día de todos los santos
6 de Diciembre	Día de la Independencia
24 y 25 de Diciembre	Día de Navidad y Noche Buena
26 de Diciembre	Boxing Day

Fuente: Legiscomex.

10.12.3 Reuniones y Negociaciones

Las citas programadas con antelación, la puntualidad, presentaciones previas a la reunión son aspectos a considerar si se desea negociar con este país nórdico donde lo organizado y programado son importantes dentro de su cultura, respetan mucho el tiempo de descanso y vacaciones por lo que agendar reuniones para las fechas de junio y agosto no será recomendadas realizarse debido a que posiblemente ni se vayan a efectuar (Procolombia, n.d.).

10.13 Francia

10.13.1 Horarios

En Francia la semana laboral cuenta con un total de 35 horas semanales dentro del tiempo legal efectuado, las horas extraordinarias no pueden pasar las 44 horas semanales en las cuales la remuneración debe ser superior a la jornada laboral normal (Indeed, 2022).

Tabla 55. Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Francia

Comercio
Martes a Sabado de 9:00 a 19:00 horas
Centro comercial
Martes a Sabado de 9:00 a 19:00 horas
Oficinas publicas
Lunes a Viernes de 8:30 a 17:30 Horas
Bancos
Lunes a Viernes de 9:00 a 12:00 horas y de 14:00 a 17:00 horas
Oficinas
Lunes a Viernes de 8:30 a 17:30 Horas

Fuente: Elaboración propia.

10.13.2 Días Festivos

En Francia los días festivos son por mayoría cristianas, aunque el Corpus Christi no es un día festivo y tanto el viernes santo como el Boxing Day son días en el cual no son celebrados en todo el país pero aun así es conocido, solo es día festivo para los que viven en la localidad de Alsacia y Lorena (DatosMundial, n.d.).

Tabla 56. Días Festivos en Francia

Día	Celebración
1 Enero	Año Nuevo
1 Mayo	Día del Trabajo
8 Mayo	Día de la Victoria 1945
14 Julio	Fiesta Nacional Francesa
15 Agosto	Día de la Asunción
1 Noviembre	Día de Todos los Santos
11 Noviembre	Cesación del fuego en Compiègne
6 Diciembre	Día de San Nicolás
25 Diciembre	Día de Navidad
26 Diciembre	2do feriado navideño (solo Alsacia + Lorena)

Fuente: Elaboración propia.

10.13.3 Reuniones y Negociaciones

Para los Franceses el dominio de su idioma es punto muy bien visto y recibido por ellos pero si no cuentan con el dominio del Francés pueden optar por el inglés como idioma para las negociaciones con los franceses, el precio no es un tema que se mencionan a primeras, ellos prefieren saber sobre el producto donde el colocutor pueda comprender las características con buenas referencias que les pueda transmitir confianza, no están interesados en tratar temas personales y confidenciales de la empresa cuando se trata de negocios solo se concentran en el producto o servicio que están ofreciendo, para que las decisiones de la negociación sean rápidas y claras es recomendado dirigirse a los altos ejecutivos ya que en este país la posición jerárquica es un tema de alta relevancia (Procolombia, n.d.).

10.14 Grecia

10.14.1 Horarios

Con un total máximo de 8 horas por día, Grecia inicia tu semana laboral desde lunes hasta los viernes, cuentan con 20 y 26 días de vacaciones que va variando dependiendo de qué tan antiguo se encuentra en la empresa, generalmente las empresas cierran sus actividades laborales durante navidad, verano y semana santa (Legiscomex, n.d.).

Tabla 57. Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Grecia

Comercio
Lunes a Viernes de 9:00 a 14:00 horas y de 17:00 a 21:00 horas Sábados de 9:00 a 15:00 horas
Centros Comerciales
Lunes a Sábado de 8:00 a 20:00 horas Solo las tiendas de regalos y las de las zonas turísticas abren los domingos
Oficinas Públicas
Lunes a Viernes de 8:00 a 13:00 horas
Bancos
Lunes a Jueves de 8:00 a 14:30 Viernes de 8:00 a 14:00

Fuente: Legiscomex.

10.14.2 Días Festivos

Las festividades se encuentran desde nivel nacionales y locales en la cuales hacen parte de su cultura o fueron influenciadas por la cultura del occidente, en la siguiente tabla se encuentran las fechas más importantes en las cuales será necesario tener en cuenta para citar o agendar una reunión de negocios (Legiscomex, n.d.).

Tabla 58. Días Festivos en Grecia

Día	Celebración
1 de Enero	Año nuevo
6 de Enero	Epifanía
Marzo	Lunes de limpieza ortodoxo
25 de Marzo	Día de la Independencia
Abril	Viernes Santo ortodoxo
Abril	Lunes de Pascua ortodoxa
1 de Mayo	Fiesta del trabajo
Junio	Pentecostés ortodoxo
15 de Agosto	Asunción
28 de Octubre	Fiesta Nacional
25 de Diciembre	Navidad
26 de Diciembre	Boxing Day

Fuente: Legiscomex.

10.14.3 Reuniones y Negociaciones

El turismo es tan relevante en Grecia que el idioma extranjera como el inglés se mantiene casualmente dentro de sus habitantes de tal manera que no se necesita de un intérprete de su lenguaje para tener una buena comunicación con ellos y poder entablar una buena conversación mediante la negociación. Suelen ser muy regateadores con el precio por lo que se recomienda tener una variedad de precios predefinidos antes de llevar a la mesa de negociación con un griego y así mismo estar pendientes de cómo se continúa los procesos y no descuidarlo en todo el transcurso de la negociación (Procolombia, n.d.).

10.15 Hungría

10.15.1 Horarios

En Estonia la semana laboral cuenta con un total de 40 horas repartidas de 8 h por día desde el lunes hasta el viernes, por año no se permite extender las 250 horas extraordinarias (Globalization Partners, n.d.) .

Tabla 59. Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Hungría

Comercio
Martes a Sabado de 10:00 a 18:00 horas
Centro comercial
Martes a Sabado de 10:00 a 18:00 horas
Oficinas publicas
Lunes a Viernes de 9:00 a 17:00 Horas
Bancos
Lunes a Jueves de 8:00 a 16:00 horas y los viernes de 18:00 a 13:00 horas
Oficinas
Lunes a Viernes de 9:00 a 17:00 Horas

Fuente: Elaboración propia.

10.15.2 Días Festivos

En el siguiente cuadro se mencionan las festividades no laborables en Hungría.

Tabla 60. Días Festivos en Hungría

Día	Celebración
1 Enero	Año Nuevo
15 Marzo	Día feriado nacional
1 Mayo	Día del Trabajo
20 Agosto	Celebración de la fundación del Estado
23 Agosto	Levantamiento Nacional 1956
1 Noviembre	Día de Todos los Santos
6 Diciembre	Día de San Nicolás
25 Diciembre	Día de Navidad
26 Diciembre	Día de San Esteban
31 Diciembre	Noche Vieja

Fuente: Elaboración propia.

10.15.3 Reuniones y Negociaciones

Para los Húngaros el esquema donde ambas partes son beneficiadas es lo ideal, se un tanto reacios a la ofertas agresivas y esto puede afectar la relaciones comerciales a mediano o largo plazo, los procesos de toma de decisiones suele ser un tanto demorado ya que a los empresarios húngaros prefieren analizar detalladamente las propuestas y llevarlas a debate en la mesa con su equipo de trabajo y asesores ejecutivos (Procolombia, n.d.).

10.16 Irlanda

10.16.1 Horarios

En Irlanda la semana laboral va desde el lunes a viernes con pausas laborales durante el almuerzo en el caso de los horarios de oficina, los establecimientos de comercio van de lunes a sábado, aunque los fines de semanas suelen alargar el horario de atención (Legiscomex, n.d.).

Tabla 61. Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Irlanda

Centros Comerciales
Lunes a Sábado de 09:00 a 21:00 horas Domingos de 10:00 a 18:00
Oficinas Públicas
Lunes a Viernes de 09:30 a 13:30 horas
Bancos
Lunes a Viernes de 10:00 a 16:00 Jueves de 10:00 a 17:00
Comercio
Lunes a Sábado de 09:30 a 17:30 horas Jueves de 9:30 a 21:00

Fuente: Legiscomex.

10.16.2 Días Festivos

La variedad de tradiciones está presente en el calendario de festivos en Irlanda, en las cuales se encuentran por tradición o festivales arraigados a su cultura (Legiscomex, n.d.).

Tabla 62. Días Festivos en Irlanda

Día	Celebración
1 de Enero	Día de Año nuevo
17 Marzo	San Patricio
Finales de Marzo	Lunes de Pascua
Mayo-Junio-Agosto	Cada primer lunes de estos meses es festivo.
Julio - Agosto	Verano
Octubre	El último lunes de octubre es festivo
25 de Diciembre	Navidad
26 de Diciembre	San Esteban

Fuente: Legiscomex.

10.16.3 Reuniones y Negociaciones

Para negociar con los irlandeses es recomendable enviar previamente un catálogo o muestra ya que prefiere conocer e informarse de que se va a negociar, ya en el momento de la negociación es indispensable acompañarlo con cifras claras y detalladas del tema a negociar, para los irlandeses el equilibrio de calidad y precio es de suma importancia dentro de su cultura de negocios por ende si un irlandés se demora considerablemente en su toma de decisión es porque no está interesado en la propuesta de negocios presentada (Procolombia, n.d.).

10.17 Italia

10.17.1 Horarios

En Italia la semana laboral cuenta con un total de 40 horas repartidas de 8 h por día desde el lunes hasta el viernes (Sociedad Europea, n.d.).

Tabla 63. Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Italia

Comercio
Martes a Sabado de 8:00 a 19:00 horas
Centro comercial
Martes a Sabado de 8:00 a 19:00 horas
Oficinas publicas
Lunes a Viernes de 8:00 a 18:00 horas
Bancos
Lunes a Vierende de 8:30 a 15:30 horas
Oficinas
Lunes a Viernes de 8:00 a 18:00 horas

Fuente: Elaboración propia.

10.17.2 Días Festivos

En el siguiente cuadro se mencionan las festividades no laborables en Italia.

Tabla 64. Días Festivos en Italia

Día	Celebración
1 Enero	Año Nuevo
6 Enero	Epifanía
19 Marzo	Día de San José / Día del padre
25 Abril	Día de la Liberación de Italia
1 Mayo	Día del Trabajo
2 Junio	Día de la República
29 Junio	Pedro y Pablo
15 Agosto	Día de la Asunción
1 Noviembre	Día de Todos los Santos
8 Diciembre	Inmaculada Concepción
25 Diciembre	Día de Navidad
26 Diciembre	2º día de Navidad
31 Diciembre	Noche Vieja

Fuente: Elaboración propia.

10.17.3 Reuniones y Negociaciones

Para negociar con un italiano se necesita de preparación y conocimiento de su cultura, adicionalmente el compromiso y seriedad en la palabra, no suelen negociar con desconocidos por lo tanto es recomendable tener buenas relaciones internacionales ya que la referencias son importantes para los empresarios italianos. Si no domina el idioma italiano es recomendable usar un intérprete, es fundamental prepararse e informarse bien para poder tener un buen dominio en la mesa de negociación, es pertinente mencionar el uso de catálogos para que los empresarios italianos tengan una vista más detallada del producto a ofrecer.

Previamente debe de estar agendada la reunión con aproximadamente 2 semanas de anticipación para evitar cualquier choque de programas o imprevistos porque la puntualidad y el cumplimiento son cruciales en la cuales los Italianos son muy observadores, es recomendable no agendar citas para el mes de agosto. Los Italianos prefieren entablar una pequeña charla sobre temas sociales y culturales antes de iniciar la negociación, al momento

de iniciar con el tema de negociación suelen alargarse por lo que hay que ser claros y concisos para despejar cualquier duda (Diariodelexportador, 2015).

10.18 Letonia

10.18.1 Horarios

En Letonia la semana laboral cuenta con un total de 40 horas repartidas de 8 h por día desde el lunes hasta el viernes, usualmente se reduce una hora en la jornada laboral el día anterior a un festivo (Globalization Partners, n.d.).

Tabla 65. Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Letonia

Comercio
Lunes a Viernes 9:00 a 17:00 horas
Centro Comercial
Lunes a Viernes 9:00 a 17:00 horas
Oficinas Publicas
Lunes a Viernes 9:00 a 17:00 horas
Bancos
Lunes a Jueves 8:30 a 16:30 horas Viernes 8:30 a 15:30 horas
Oficinas
Lunes a Viernes 9:00 a 17:00 horas

Fuente: Elaboración propia.

10.18.2 Días Festivos

Letonia cuenta con 13 días festivos en su calendario en los cuales no se realiza ninguna actividad laboral.

Tabla 66. Días Festivos en Letonia

Día	Celebración
1 Enero	Año Nuevo
7 Abril	Viernes Santo
9 Abril	Domingo de Resurrección
10 Abril	Pascua
1 Mayo	Día del Trabajo
5 Mayo	Restauración de la Independencia
23 Junio	Noche de San Juan
24 Junio	Día de San Juan
18 Noviembre	Proclamación de la República de Letonia
24 Diciembre	Nochebuena
25 Diciembre	Navidad
26 Diciembre	Día de San Estaban
31 Diciembre	Nochevieja

Fuente: Elaboración propia.

10.18.3 Reuniones y Negociaciones

Para el Letón la base de una negociación en su esencia es la formalidad y edad es un tema a tener en cuenta por que depende el trato a tener mediante la negociación, es aconsejable saludar o despedirse de cada miembro participe en la mesa de negociación y tener constantemente el contacto visual con cada uno de ellos al momento de saludar. En su cultura los títulos profesionales toman un papel muy importante, si este no posee un título deberá de utilizar el "Kungs" para dirigirse al hombre y "Kundze" si se trata de una mujer, es conveniente la presentación y el uso de tarjeta en su idioma de ellos que es el "Letón" (Procolombia, n.d.).

10.19 Lituania

10.19.1 Horarios

La semana laboral en Lituania parte desde el lunes a viernes repartidos en 8 horas por día, con un total de 40 horas semanales. Las horas extras están admitidas en las empresas siempre y cuando no superen las 48 horas semanales (Globalization Partners, 2021).

Tabla 67. Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Lituania

Comercio
Lunes a Viernes 10:00 a 19:00 horas
Centro Comercial
Lunes a Viernes 10:00 a 19:00 horas
Oficinas Publicas
Lunes a Viernes 9:00 a 17:00 horas
Bancos
Lunes a Jueves 9:00 a 15:00 horas Viernes 9:00 a 14:00 horas
Oficinas
Lunes a Viernes 9:00 a 17:00 horas

Fuente: Elaboración propia.

10.19.2 Días Festivos

En Lituania no todo los días feriados son días no laborables, depende de la región en el use encuentre el socio para y puede o o establecer la cita dentro de los siguientes días, de igual modo es recomendable descartar las siguientes fechas para agendar una reunión con un Lituano.

Tabla 68. Días Festivos en Lituania

Día	Celebración
1 Enero	Año Nuevo
16 Febrero	Día de la Restauración del Estado Lituano
11 Marzo	Día de la Restauración de la Independencia de Lituania
1 Mayo	Día del Trabajo
24 Junio	Día de San Juan
6 Julio	Día de la Coronación del Rey Mindaugas
15 Agosto	Día de la Asunción
1 Noviembre	Día de Todos los Santos
24 Diciembre	Nochebuena
25 Diciembre	Navidad
26 Diciembre	Día de San Estaban
31 Diciembre	Nochevieja

Fuente: Elaboración propia.

10.19.3 Reuniones y Negociaciones

Para los Lituanos la organización, el tiempo y las agendas es un tema muy importante dentro de su cultura, tener todo debidamente planeado es visto de buena manera, por consiguiente tener una cita programada dos o tres semanas de antelación es lo ideal y confirmar la asistencia aproximadamente 4 días previos a la reunión con el fin de evitar cualquier tipo de cancelación de último momento, la puntualidad es imprescindible para los lituanos, por esta razón es fundamental llegar a tiempo en la reunión. La posición en la mesa es importante por la diferencia de rangos por lo tanto es mejor esperar a que los mismos Lituanos indiquen en donde deberá sentarse, ya empezado la debida negociación se es recomendable realizar unas pequeñas pausas para conocerse mutuamente para ellos interesante conocer un poco más con quienes se esta negociación, en cada punto a exponer se tomará una decisión y hasta que se llegue a un acuerdo (Procolombia, n.d.).

10.20 Luxemburgo

10.20.1 Horarios

En Luxemburgo la semana laboral cuenta con un total de 40 horas repartidas de 8 h por día desde el lunes hasta el viernes, por Ley está permitido 8 horas extras a la semana (Justarrived, n.d.).

Tabla 69. Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Luxemburgo

Comercio
Lunes a Viernes 9:00 a 18:00 horas
Centro Comercial
Lunes a Viernes 9:00 a 18:00 horas
Oficinas Publicas
Lunes a Viernes 9:00 a 17:00 horas
Bancos
Lunes a Viernes 9:00 a 16:30 horas
Oficinas
Lunes a Viernes 9:00 a 17:00 horas

Fuente: Elaboración propia.

10.20.2 Días Festivos

Luxemburgo es uno de los miembros suscritos a la Unión Europea con una reducida cantidad de días festivos, la mayoría de los eventos cristianos en este país no son considerados festivos, como el caso del viernes santo que no es un día festivos en cambio es considerado como un día asueto para la administración pública (DatosMundial, n.d.).

Tabla 70. Días Festivos en Luxemburgo

Día	Celebración
1 Enero	Año Nuevo
6 Enero	Epifanía
1 Mayo	Día del Trabajo
26 Junio	Día feriado nacional
15 Agosto	Día de la Asunción
2 Noviembre	Día de Todos los Santos
24 Diciembre	Nochebuena
25 Diciembre	Navidad
26 Diciembre	Día de San Estaban
31 Diciembre	Nochevieja

Fuente: Elaboración propia.

10.20.3 Reuniones y Negociaciones

Para los de Luxemburgo es importante conocer el ambiente formal a la hora de negociar, no está demás conocer un poco la empresa con la que se va a negociar, es un pequeño detalle a considerar ya que toda información a recibir para ellos es de gran importancia por lo tanto es recomendable llevar un material de apoyo donde detalle sobre que se desarrolla la empresa, que producto se está ofreciendo y en el transcurso de la negociación tocar temas de interés que vayan surgiendo por lo que suelen ser jornadas largas de negociación, para esto es mejor tener una agenda ya establecida. Cuando tocan ya en la etapa de cierre, todo lo mencionado acerca de calidad y precio de los productos a negociar, se realiza en otra sesión de trabajo (Procolombia, n.d.).

10.21 Malta

10.21.1 Horarios

En Malta la semana laboral inicia desde el lunes a viernes repartidos en 8 horas por día, con un total de 40 horas semanales. Las horas extras están admitidas en las empresas siempre y cuando no supere las 48 horas semanales y estas serán remuneradas (Jobsplus, n.d.).

Tabla 71. Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Malta

Comercio
Lunes a Viernes 9:00 a 19:00 horas
Centro Comercial
Lunes a Viernes 9:00 a 19:00 horas
Oficinas Publicas
Lunes a Viernes 8:00 a 17:30 horas
Bancos
Lunes a Viernes 8:30 a 12:30 horas
Sabados 8:30 a 11:30 hora
Oficinas
Lunes a Viernes 8:00 a 17:30 horas

Fuente: Elaboración propia.

10.21.2 Días Festivos

En el siguiente cuadro se mencionan las festividades no laborables en Malta.

Tabla 72. Días Festivos en Malta

Día	Celebración
1 Enero	Año Nuevo
10 Febrero	Día del Naufragio de San Pablo
19 Marzo	San José
31 Marzo	Día de la Libertad
19 Abril	Viernes Santo
1 Mayo	Día del Trabajo
7 Junio	Sette Giugno
29 Junio	San Pedro y San Pablo
15 Agosto	Fiesta de la Asunción
8 Septiembre	Día de la Victoria
21 Septiembre	Día de la Independencia
8 Diciembre	La Inmaculada Concepción
13 Diciembre	Día de la República
25 Diciembre	Navidad

Fuente: Elaboración propia.

10.21.3 Reuniones y Negociaciones

La calidad y no la cantidad en lo más importante para Maltés, la o largo de su historia han arraigado muchas costumbre Británicas y entre ellas se encuentra la puntualidad en el horario y las fechas de entrega de mercancías ya que para ellos la carencia de puntualidad es sinónimo de ineficiencia, el material de apoyo es lo que se recomienda a la hora de negociar para entonar una mayor comprensión sobre lo que se está ofreciendo (Procolombia, n.d.).

10.22 Países Bajos

10.22.1 Horarios

En Holanda la semana laboral parte desde el lunes al viernes, es obligatorio tener un día de descanso durante la semana que generalmente suele ser los domingos (Legiscomex, n.d.).

Tabla 73. Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Países Bajos

Centros Comerciales
Lunes a Viernes de 09:00 a 20:00 horas Sábados y Domingos de 9:00 a 16:00
Oficinas Públicas
Lunes a Viernes de 9:00 a 15:00 horas
Bancos
Lunes a Viernes de 9:00 a 18:00 Sábados de 10:00 horas a 13:00 horas
Comercio
Lunes a Viernes de 9:00 a 17:00 horas Algunas cierran los lunes o los jueves Sábados de 9:00 a 14:00

Fuente: Extraído de Legiscomex.

10.22.2 Días Festivos

En Holanda las vacaciones suelen estar entre los meses de julio y septiembre, por consiguiente se debe de tener en cuenta las siguientes fechas y las estaciones mencionadas para agendar una reunión con un holandés dentro de estos periodos de descanso (Legiscomex, n.d.).

Tabla 74. Días Festivos en Países Bajos

Día	Celebración
1 de Enero	Día de Año nuevo
Marzo-Abril	Viernes Santo (opcional, depende del sector y provincia)
Marzo-Abril	Lunes de Pascua
30 de Abril	Día de la Reina
5 de Mayo	Día de la Liberación (cada cinco años: 2000, 2005, 2010 etc.)
Mayo-Junio	Lunes de Pentecostés
25 de Diciembre	Navidad
26 de Diciembre	Día de San Esteban

Fuente: Extraído de Legiscomex.

10.22.3 Reuniones y Negociaciones

La cooperación y la tolerancia son la base de las negociaciones con los empresarios de países bajos, para que un empresario considere que es adecuado para realizar una negociación con ellos observan la puntualidad y la programación de los tiempos, de igual manera la preparación y dominio del producto o servicio a negociar. En el saludo es preferible no saludar con un beso en la mejilla ya que es un saludo que van destinadas a las personas muy cercanas a su círculo personal como los amigos o familia, la formalidad debe de estar presente en el saludo por lo tanto no es adecuado dirigirse a la persona por su apellido al menos que él o ella lo inviten a hacerlo.

Los empresarios de países bajos suelen ser directos y dar su punto de vista de manera franca, son muy detallistas por consiguiente las reuniones se suelen alargar, debido a que les gusta profundizar cada uno de los acuerdos que se vayan a tomar (PromPerú, n.d.).

10.23 Polonia

10.23.1 Horarios

La semana laboral en Malta parte desde el lunes a viernes repartidas en 8 horas por día, con un total de 40 horas semanales (Oficina en Polonia de la Consejería de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social en Alemania, n.d.).

Tabla 75. Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Polonia

Comercio
Lunes a Viernes 10:00 a 19:00 horas
Centro Comercial
Lunes a Viernes 10:00 a 19:00 horas
Oficinas Publicas
Lunes a Viernes 9:00 a 17:00 horas
Bancos
Lunes a Jueves 9:00 a 15:00 horas Viernes 9:00 a 14:00 horas
Oficinas
Lunes a Viernes 9:00 a 17:00 horas

Fuente: Elaboración Propia.

10.23.2 Días Festivos

En la siguiente tabla se muestran los días festivos en Polonia.

Tabla 76. Días Festivos en Polonia

Día	Celebración
1 Enero	Año Nuevo
6 Enero	Epifanía
1 Marzo	Día de la Recordación de los Soldados Desterrados
13 Abril	Día de Conmemoración de las Víctimas de Katyn
1 Mayo	Día feriado nacional
1 Mayo	Día del Trabajo
3 Mayo	Día de la Constitución
9 Mayo	Día de la Victoria sobre el Tercer Reich
26 Mayo	Día de la Madre
23 Junio	Día del padre
28 Junio	Día de Conmemoración del Levantamiento de Poznan 1956
15 Agosto	Día de la Asunción
31 Agosto	Día de la solidaridad y la libertad
14 Octubre	Día de la Educación Nacional
16 Octubre	Día de Conmemoración del Papa Juan Pablo II
1 Noviembre	Día de Todos los Santos
11 noviembre	Día de la Independencia
25 Diciembre	Día de Navidad
26 Diciembre	Día de San Esteban
31 Diciembre	Noche Vieja

Fuente: Elaboración propia.

10.23.3 Reuniones y Negociaciones

Para los empresarios polacos la planificación de la reunión es importante ya que son mucho de respetar los tiempos, con ellos no necesitará de las relaciones personales a que suelen ver son la experiencia comercial y los objetivos a proponer, dentro de su cultura de negociación la toma de decisiones va por niveles jerárquicos, por consiguiente la decisiones pueden alargarse hasta que el superior esté de acuerdo o bien considerar una toma decisión a largo plazo, si llega a considerar una decisión a un largo plazo es fundamental mantener presencia dentro del país de Polonia (Diariodelexportador, 2017).

10.24 Portugal

10.24.1 Horarios

Aunque cuentan con un total de 35 horas laborables de lunes a viernes en Portugal no suelen cerrar las empresas, aunque reducido personal en horas extraordinarias permanecen activos las administraciones y oficinas en este país (Legiscomex, n.d.).

Tabla 77. Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Portugal

Comercio
Lunes a Sábado de 9:00 a 19:00 horas
Centros Comerciales
Lunes a Domingo de 10:00 a 12:00 horas
Oficinas Públicas
Lunes a Viernes de 9:00 a 13:00
Bancos
Lunes a Viernes de 8:30 a 15:00
Oficinas
Lunes a viernes de 09:00 a 13:00 horas y de 15:00 a 19:00

Fuente: Extraído de Legiscomex.

10.24.2 Días Festivos

Portugal cuenta con variedad de días festivos en las cuales se deben tener en consideración a la hora de realizar una cita, en la siguiente tabla se muestran los más relevantes (Legiscomex, n.d.)

Tabla 78. Días Festivos en Portugal

Día	Celebración
1 de Enero	Año Nuevo
	Martes de Carnaval (No es obligatorio pero todo el mundo lo respeta, compañías privadas y organismos públicos).
10 de Abril	Viernes Santo (viernes antes de Pascua)
25 de Abril	Día de la Libertad
1 de Mayo	Día del Trabajo
10 de Junio	Día Nacional
Junio	Corpus Cristi
13 de junio	San Antonio (en Lisboa y otras ciudades más pequeñas)
24 de Junio	San Juan (en Porto, Braga y otras ciudades más pequeñas)
15 de agosto	Día de la Asunción
5 de octubre	Día de la República

Día	Celebración
1 de noviembre	Día de Todos los Santos
1 de diciembre	Día de la Independencia
8 de diciembre	Día de la Inmaculada Concepción
25 de diciembre	Navidad (el 24 no es día festivo, pero cada año el Consejo de Ministros le concede esta condición)

Fuente: Extraído de Legiscomex.

10.24.3 Reuniones y Negociaciones

Pasado al lado de la negociación, los Portugueses prefieren las negociaciones más al estilo convencional donde se encuentren cara a cara, la prespecialidad en fundamental a la hora de negociar con un ciudadanos de este país, se considera fundamental el protocolo en una negociación con un portugués, por consiguiente al momento de iniciar la presentación se debe esperar hasta la culminación de este miso para realizar las debidas presentaciones y de este modo eludir cualquier tipo de interrupciones, suelen ser largos las tomas de decisiones porque se realizan de manera jerárquica para su aprobación (Procolombia, n.d.).

10.25 República Checa

10.25.1 Horarios

La semana laboral en este país consta de un total de 40 horas semanales repartidas en 8 de lunes a viernes (Globalization Partners, 2022).

Tabla 79. Horarios de atención y servicio en los establecimientos de República checa

Comercio
Lunes a Viernes 9:00 a 18:00 horas
Centro Comercial
Lunes a Viernes 9:00 a 18:00 horas
Oficinas Publicas
Lunes a Viernes 8:00 a 17:00 horas
Bancos
Lunes a Viernes 8:00 a 17:00 horas
Oficinas
Lunes a Viernes 8:00 a 17:00 horas

Fuente: Elaboración propia.

10.25.2 Días Festivos

En la siguiente tabla se muestran los días festivos en República Checa.

Tabla 80. Días Festivos en República Checa

Día	Celebración
1 Enero	Año Nuevo
1 Enero	Día del Naufragio de San Pablo
1 mayo	Día del Trabajo
8 Mayo	Día de la Victoria
5 Julio	San Cirilo y Metodio
6 Julio	Día de Jan Hus
8 Agosto	Día de la Victoria
28 Septiembre	Día de la estatalidad checa
28 Octubre	Día de la creación de un Estado checoslovaco independiente
17 Noviembre	Día de la Lucha por la Libertad y la Democracia
24 Diciembre	Nochebuena
25 Diciembre	Día de Navidad
26 Diciembre	Día de San Esteban
31 Diciembre	Noche Vieja

Fuente: Elaboración propia.

10.25.3 Reuniones y Negociaciones

Los empresarios Checos prefieren tener todo debidamente calculado por lo que las sorpresas no son bien recibidas, la planificación es fundamental a la hora de negociar con un checo por lo que se recomienda una buena preparación tanto de lo que se va a proponer en la negociación, como en temas de ciencia, culturales y técnicos. Cuando se negocia con un checo es necesario mantener el contacto debido a que ellos acostumbran a buscar nuevas propuestas de negociación, con ellos puede entablar la negociación por medio de inglés o alemán pero si es necesario contar con asesor para los trámites aduaneros y de papeles administrativos (Procolombia, n.d.).

10.26 Rumania

10.26.1 Horarios

Generalmente son 40 horas de trabajo establecidas en Rumania en las cuales se distribuye 8 horas entre los 5 días de la semana (Fedee, n.d.).

Tabla 81. Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Rumania

Comercio
Lunes a Viernes 9:00 a 20:00 horas Sabados 10:00 a 14:00 horas
Centro Comercial
Lunes a Viernes 9:00 a 20:00 horas Sabados 10:00 a 14:00 horas
Oficinas Publicas
Lunes a Viernes 8:00 a 16:00 horas
Bancos
Lunes a Viernes 8:00 a 16:00 horas
Oficinas
Lunes a Viernes 8:00 a 16:00 horas

Fuente: Elaboración propia.

10.26.2 Días Festivos

En la siguiente tabla se muestran los días festivos en República Checa.

Tabla 82. Días Festivos en Rumania

Día	Celebración
1 Enero	Año Nuevo
2 Enero	2do Año Nuevo
8 Marzo	Día de la Madre
1 Mayo	Día del Trabajo
1 Junio	Día del Niño
6 Junio	Día de la unidad
26 Junio	Día de la Victoria
29 Julio	Día del himno nacional
15 Agosto	Día de la Asunción
30 Noviembre	Día de San Andrés
8 Diciembre	Día de la Constitución
24 Diciembre	Nochebuena
25 Diciembre	Día de Navidad
26 Diciembre	Día de San Esteban

Fuente: Elaboración propia.

10.26.3 Reuniones y Negociaciones

La jerarquía es una estructura que acostumbra a implementará en las negociaciones por consiguiente la persona con mayor dominio deberá realizar el rol de vocero, como tiene muy presente la estructura jerárquica para los rumanos el título profesional es de alta importancia porque representa respeto y tomará relevancia dentro de la manera de cómo se deberá dirigirse en la mesa de negociación, ("Domnul" for Mr. and "Doamna" for Mrs.) y su apellido (Procolombia, n.d.).

10.27 Suecia

10.27.1 Horarios

En Suiza la semana laboral inicia el lunes y culmina el viernes, la puntualidad es un factor muy importante en su cultura de tal forma que abrirán y cerrarán en las horas establecidas (Legiscomex, n.d.).

Tabla 83. Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Suecia

Centros Comerciales y tiendas
Lunes a Viernes de 8:30 a 12:00 y de 14:00 a 18:00 Sábados de 8:30 a 16:00 Los Domingos no abren las tiendas
Oficinas Públicas
Lunes a Viernes de 8:00 a 17:00 horas
Bancos
Lunes a Viernes de 8:30 a 16:30
Empresas
Lunes a Viernes de 8:00 a 17:00 horas
Industrias
Lunes a Viernes de 8:00 a 17:00 horas

Fuente: Extraído de Legiscomex.

10.27.2 Días Festivos

La calidad, productividad y puntualidad son características que definen a los suizos por lo tanto suelen extenderse sus horarios laborales, los siguientes días feriados son los que utilizan para su vida personal y familiar, no se recomienda agendar un reunión con un suizo durante estas fechas.(Legiscomex, n.d.).

Tabla 84. Días Festivos en Suecia

Día	Celebración
1 de enero	Año nuevo
2 de enero	Día de Berchtold
Marzo	San José
Abril	Viernes Santo

Día	Celebración
Abril	Lunes de Pascua
Mayo-Junio	Ascensión
Junio	Lunes de Pentecostés
1 de Agosto	Día Nacional
15 de Agosto	Asunción
Septiembre	Ayuno Federal
1 de Noviembre	Todos los Santos
8 de Diciembre	Concepción
25 de Diciembre	Navidad
26 de Diciembre	Día Festivo

Fuente: Extraído de Legiscomex.

10.27.3 Reuniones y Negociaciones

La puntualidad es fundamental, por lo tanto para mantener una buena relación comercial con los suecos se deberá tomar en cuenta la puntualidad y el cumplimiento de los compromisos.

Las reuniones es recomendable agendarlas con unas 4 a 3 semanas de anticipación, prefieren lo directo a lo que se quiere llegar de manera clara y concisa, por lo que la formalidad , la rapidez y lo preciso serán necesarias para negociar con un empresario sueco.

Los contratos y toda la documentación son detallados y se espera que cada cláusula establecida sea cumplida, suelen ser muy fieles a sus proveedores por lo tanto sus relaciones comerciales generalmente van a largo plazo (Procolombia, n.d.).

9. CONCLUSIONES

Terminado el proceso y desarrollo del proyecto se logró concluir los siguientes resultados estimados durante la investigación:

- Tomando en base a los objetivos se logró identificar las diversas características y comportamiento de negociación que se contemplan en un protocolo diplomático a la hora de entablar una negociación con un miembro de la Unión Europea, partiendo desde las clases y la relación que tiene el protocolo y la diplomacia en la negociación internacional e igualmente lo diversos actos protocolarios que se deben tener en consideración en las diferentes situaciones que se puede encontrar en el entorno empresarial.

- Se estudiaron los aspectos relevantes de una negociación empresarial en un ámbito internacional, las similitudes y diferencias culturales que existen en cada país miembro de la U.E en el que cual se concluyó que la diversidad cultural y la diferencias en las lenguas es una barrera que puede se tratada y en vez de dividir, estas mismas diferencias puedan unirse y ser competitivos en el mercado internacional.

- Se examinaron los entornos de negocios de cada miembro de la Unión Europea; y su estrategia de negociación en los acuerdos comerciales se observaron un crecimiento de las economías de cada país desde su ingreso a la Unión Europea, posteriormente se realizó un análisis de la balanza comercial de colombia dentro del TLC con la Unión Europea donde sellegó a la conclusión que ha habido una disminución de la

participación en las exportaciones destinadas a la Unión europea desde el 2016 teniendo una balanza negativa.

→ Se definieron las diferentes normas protocolarias que se encuentran en una negociación internacional de carácter comercial para determinar una oferta de negociación con los países de la Unión Europea en las cuales se derivaron los días y fechas en las cuales no es recomendable asignar una fecha estimada de negociación con los miembros y así mismo se observaron los comportamientos en las cuales posteriormente se realizaron sugerencias a la hora de una negociación con cada miembro de la Unión Europea.

10. RECOMENDACIONES

Durante el desarrollo y culminación del presente proyecto de investigación, se recomienda lo siguiente puntos a considerar:

- Utilizar el presente proyecto como una guía base para comprender la cultura intencionalidad y entorno empresarial que tienen los países de la Unión Europea con el propósito de generar nuevas ideas y aportes en el temas del protocolo diplomático a investigar y así mismo partir desde la base formulada en el presente proyecto de tal manera que pueda ser de apoyo a nuevos proyectos de investigación relacionados al tema de investigación.

- Es de gran importancia mencionar la necesidad de incentivar la investigación del protocolo diplomático en diferentes mercados internacionales y no solo limitar en una región como europa, existe una gran variedad de mercados competentes que diversifican y mantienen activos el mercado global en el que se puede establecer el protocolo y la diplomacia a favor de las relaciones y negocios internacionales.

- Después de realizar la investigación se presentó una poca participación en material y bibliografías para los antecedentes locales en base al tema de investigación de la importancia del protocolo y diplomacia en las negociaciones internacionales, se recomienda a la comunidad estudiantil de la Universidad Francisco de Paula Santander abordar estos temas y así mismo amplificar la información de la

importancia que existe el protocolo y la diplomacia en las negociaciones internacionales a través de proyectos investigativos con el fin de favorecer a las personas interesadas en negociar con países del mercado Europeo.

→ Se le sugiere a los empresarios que son personas competitivas y con amplia visualización e interés por el mercado que implemente las herramientas del protocolo y la diplomacia en su modelo de una negociación internacional para que puedan tener mejor comunicación con los países que se presentaron el proyecto de investigación, los diversos códigos de calidad de un protocolo diplomático les puede disminuir el riesgo de algún conflicto o malentendido durante las reuniones o negociaciones, teniendo en cuenta que cada cultura es diferente y por medio del protocolo y la diplomacia puede detener una mejor comunicación de manera respetuosa durante una negociación internacional.

11. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

The Adecco Group Institute. (2021, 10 14). *La cultura empresarial en España*.

<https://www.adeccoinstitute.es/empleo-y-relaciones-laborales/la-cultura-empresarial-en-espana/>

Advantage Austria. (n.d.). *AUSTRIA: UN PAÍS DE DESTINO MUY ATRACTIVO*.

https://www.advantageaustria.org/co/zentral/business-guide/arbeiten-in-oesterreich/attraktives-zielland-oesterreich/attraktives_Zielland_Oesterreich.es.html#:~:text=Como%20moderno%20país%20industrial%2C%20Austria,a%20sus%20productos%20y%20servicios.

oesterreich/attraktives_Zielland_Oesterreich.es.html#:~:text=Como%20moderno%20país%20industrial%2C%20Austria,a%20sus%20productos%20y%20servicios.

Agencia Vietnamita de Noticias. (2022). *Trabajan por promover cooperación*

económica Vietnam-Tailandia. <https://es.vietnamplus.vn/trabajan-por-promover-cooperacion-economica-vietnamtailandia/167825.vnp>

Alami, Z. (2022, 03 27). *Guía para hacer negocios en Dinamarca y descubrir las claves del secreto empresarial nórdico*.

<https://www.internacionalmente.com/negocios-en-dinamarca/>

Albertini, L. (1866). *Forma de las negociaciones. Estilo diplomático. I*.

www.protocolo.org/ceremonial/protocolo-diplomatico/forma-de-las-negociaciones-estilo-diplomatico-i.html

Banrepcultural. (2021). *Posición astronómica y geográfica de Colombia*.

https://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php/Posición_astronómica_y_geográfica_de_Colombia#:~:text=La%20República%20de%20Colombia%20se,occidente%20con%20el%20océano%20Pacífico.

Bonifaz, L. (2019, May 25). *Medio siglo de la Convención de Viena*. El Universal.

Retrieved March 3, 2023, from <https://www.eluniversal.com.mx/articulo/leticia-bonifaz-alfonzo/nacion/medio-siglo-de-la-convencion-de-viena>

Carrasco, S. (n.d.). *El Entorno Empresarial En Alemania*. <https://metodo403.com/el-entorno-empresarial-en-alemania>

Castrensa Palomo, G. (2020, 03 14). *Comercio Exterior en Chipre*.

<https://paises.leyderecho.org/comercio-exterior-en-chipre/>

Catedra Jean Monnet. (n.d.). *LA DIVERSIDAD CULTURAL EN LA UNIÓN EUROPEA*.

[http://www.catedrajeanmonnet.eu/Publicaciones/Publicationen%20-](http://www.catedrajeanmonnet.eu/Publicaciones/Publicationen%20-%20Europa%20a%20un%20paso%20-%20capitulos/Europa%20a%20un%20paso%20-%20cap%2011%20-%20diversidad%20en%20Europa.pdf)

[%20Europa%20a%20un%20paso%20-](http://www.catedrajeanmonnet.eu/Publicaciones/Publicationen%20-%20Europa%20a%20un%20paso%20-%20capitulos/Europa%20a%20un%20paso%20-%20cap%2011%20-%20diversidad%20en%20Europa.pdf)

[%20capitulos/Europa%20a%20un%20paso%20-%20cap%2011%20-](http://www.catedrajeanmonnet.eu/Publicaciones/Publicationen%20-%20Europa%20a%20un%20paso%20-%20capitulos/Europa%20a%20un%20paso%20-%20cap%2011%20-%20diversidad%20en%20Europa.pdf)

[%20diversidad%20en%20Europa.pdf](http://www.catedrajeanmonnet.eu/Publicaciones/Publicationen%20-%20Europa%20a%20un%20paso%20-%20capitulos/Europa%20a%20un%20paso%20-%20cap%2011%20-%20diversidad%20en%20Europa.pdf)

Ceupe. (n.d.). *La negociación internacional*. <https://www.ceupe.com/blog/la-negociacion-internacional.html>

Cide@d. (n.d.). *Geografía de Europa. La Unión Europea*.

http://recursostic.educacion.es/secundaria/edad/3esohistoria/para_pdf/quincena8.pdf

Consorcio de Zona Franca de Vigo - España & Noroex Consultores. (2017, 11). *EL MERCADO DE CROACIA*.

<http://www.zonafrancavigo.com/red/downloads/pdf/203640e1fb7e9d6373c61d8f89b9969d.pdf>

Damalión. (2021, 04 10). *Escritorio de Damalión Luxembourg Hacer negocios en Luxemburgo*. <https://www.damalion.com/hacer-negocios-en-luxemburgo/?lang=es>

DatosMundial. (n.d.). *Días festivos en Francia*.

<https://www.datosmundial.com/europa/francia/dias-festivos.php>

- DatosMundial. (n.d.). *Días festivos en Luxemburgo*.
<https://www.datosmundial.com/europa/luxemburgo/dias-festivos.php>
- Datosmundial. (2018, Julio). *Días festivos en Eslovenia*.
<https://www.datosmundial.com/europa/eslovenia/dias-festivos.php>
- Delegación de la Unión Europea en Colombia. (2021). *La Unión Europea y Colombia, la posibilidad de una diplomacia verde*. https://www.eeas.europa.eu/colombia/la-union-europea-y-colombia_es?s=160
- De Matias Batalla, D. (2013, 03 09). *El modelo de Uppsala*.
<https://nocionesdeeconomaiayempresa.wordpress.com/2013/03/09/el-modelo-de-uppsala/>
- De Toro, Á. (2022, October 11). *¿Por qué es importante el protocolo en eventos?*
Escuela de Negocios y Dirección. Retrieved March 3, 2023, from
<https://www.escueladenegociosydireccion.com/revista/business/importante-protocolo-en-eventos/>
- Diálogo. (2021, 03 22). *SECTORES OPORTUNIDAD E INCENTIVOS PARA HACER NEGOCIOS EN FRANCIA*. <https://dialogo.es/oportunidad-negocio-francia/>
- Diariodelexportador. (2015, 11). *Cultura de negocios con Italia*.
<https://www.diariodelexportador.com/2015/11/cultura-de-negocios-con-italia.html>
- Diariodelexportador. (2017, 03). *Pautas y consejos para hacer negocios en Polonia*.
<https://www.diariodelexportador.com/2017/03/pautas-y-consejos-para-hacer-negocios.html>
- DocuSign. (2022, 05 16). *6 tipos de negociación para ayudar a prepararte*.
<https://www.docuSign.mx/blog/negociacion>
- Escuelaelbs. (2018, 03 05). *Clasificación sobre los tipos de protocolo*.
<https://escuelaelbs.com/claves-protocolo-social-saber-estar/>

Eserp. (n.d.). *QUÉ ES EL PROTOCOLO EMPRESARIAL*.

<https://es.eserp.com/articulos/protocolo-empresarial/#:~:text=Algunos%20ejemplos%20serían%3A,vestimenta%20adecuadas%20para%20la%20ocasión.>

Espinosa Fenwarth, A. (2022). *Estados Unidos, aliado estratégico de Colombia*.

<https://www.portafolio.co/opinion/andres-espinoza-fenwarth/estados-unidos-aliado-estrategico-de-colombia-andres-espinoza-fenwarth-573101>

Eumed. (2006). *CAPITULO I. El COMERCIO EXTERIOR SUDAMERICANO Y DEL PERÚ*. [https://www.eumed.net/tesis-](https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2006/pvp/7.htm#:~:text=Según%20el%20libro%20citado%20de,por%20los%20productos%20del%20otro)

[doctorales/2006/pvp/7.htm#:~:text=Según%20el%20libro%20citado%20de,por%20los%20productos%20del%20otro](https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2006/pvp/7.htm#:~:text=Según%20el%20libro%20citado%20de,por%20los%20productos%20del%20otro)".

Euronews. (2018, 03 27). *Polonia, un imán para la iniciativa empresarial*. Retrieved 03 17, 2023, from <https://es.euronews.com/2018/03/27/polonia-un-iman-para-la-iniciativa-empresarial>

Euronews. (2018, 06 28). *Bulgaria está "abierta a los negocios"*.

<https://es.euronews.com/2018/06/28/bulgaria-esta-abierta-a-los-negocios>

Fedee. (n.d.). *Rumanía :: Horas de trabajo estándar*.

<https://www.fedee.com/es/kb/romania-standard-working-hours/>

Fundación para la investigación social avanzada. (2018). *LA FINALIDAD DE LA METODOLOGÍA CUANTITATIVA*. [https://isdfundacion.org/2018/11/01/finalidad-](https://isdfundacion.org/2018/11/01/finalidad-metodologia-)

[metodologia-cuantitativa/#:~:text=La%20metodología%20cuantitativa%20está%20compuesta,o%20de%20sus%20representaciones%20sociales.](https://isdfundacion.org/2018/11/01/finalidad-metodologia-cuantitativa/#:~:text=La%20metodología%20cuantitativa%20está%20compuesta,o%20de%20sus%20representaciones%20sociales.)

García Escobar, A. (2012). *DE LA VENTAJA COMPARATIVA A LA VENTAJA COMPETITIVA: UNA EXPLICACION AL COMERCIO INTERNACIONAL*.

Retrieved 05 19, 2023, from

https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/item/2558/1/Ventaja_comp_arativa_ventaja.pdf

García Torres, N., Bastos Osorio, L., & Mogrovejo Andrade, J. (2021). *Protocolo de negocios, Colombia y sus socios en américa latina* (Primera ed., Vol. 75). Ecoe Ediciones. <https://repositorio.ufps.edu.co/handle/ufps/1181>

Gayón, O. (2022). *Una oportunidad dorada para las relaciones internacionales de Colombia*. <https://www.elespectador.com/opinion/columnistas/columnista-invitado-ee/una-oportunidad-dorada-para-las-relaciones-internacionales-de-colombia/#>

Globalization Partners. (n.d.). *Bulgaria: plataforma global de empleo (Employer of Record)*. <https://www.globalization-partners.com/es/globalpedia/bulgaria-employer-of-record/#gref>

Globalization Partners. (n.d.). *Eslovaquia*. <https://www.globalization-partners.com/es/globalpedia/slovak-rep/#gref>

Globalization Partners. (n.d.). *Eslovenia*. <https://www.globalization-partners.com/es/globalpedia/slovenia-employer-of-record/#gref>

Globalization Partners. (n.d.). *Estonia*. <https://www.globalization-partners.com/es/globalpedia/estonia-employer-of-record/#gref>

Globalization Partners. (n.d.). *Hungría*. <https://www.globalization-partners.com/es/globalpedia/hungary-employer-of-record/#gref>

Globalization Partners. (n.d.). *Letonia: plataforma global de empleo (Employer of Record)*. <https://www.globalization-partners.com/es/globalpedia/latvia-employer-of-record/#gref>

Globalization Partners. (2021, 12 23). *Guía para contratar en Lituania*.

<https://www.globalization-partners.com/es/blog/guide-to-hiring-in-lithuania/#gref>

Globalization Partners. (2022, 06 27). *Guía para contratar en la República Checa*.

<https://www.globalization-partners.com/es/blog/guide-to-hiring-in-the-czech-republic/#gref>

Grupo Nordeste. (2019, 10 17). *Diferencias de protocolo en eventos culturales,*

deportivos y empresariales. <https://www.grupo-nordeste.com/blog/protocolo-eventos/#:~:text=El%20protocolo%20eventos%20es%20el,o%2C%20tambi%C3%A9n%2C%20por%20tradici%C3%B3n.>

Guindo, S. (n.d.). *La importancia del Protocolo en la Empresa*. Retrieved 04 21, 2023,

from <https://www.hosteleriayturismomasterd.es/blog/el-protocolo-en-los-eventos-empresariales>

Hub Invest. (2020). *Implantar su empresa en Bélgica*. [https://es.invest-](https://es.invest-hub.org/implantar-su-empresa-en-belgica)

[hub.org/implantar-su-empresa-en-belgica](https://es.invest-hub.org/implantar-su-empresa-en-belgica)

Indeed. (2022, 09 30). *¿Cómo es la jornada laboral en Francia?*

<https://es.indeed.com/orientacion-laboral/buscar-trabajo/jornada-laboral-francia#:~:text=En%20general%2C%20una%20jornada%20laboral,se%20suele%20utilizar%20para%20comer.>

Instituto Europeo de Posgrados. (n.d.). *Qué es un tratado internacional de comercio*.

<https://www.iep.edu.es/tratado-internacional-comercio-que-es/>

Instituto Superior de Contratación Internacional. (n.d.). *PAÍSES FIRMANTES DEL*

CONVENIO DE VIENA DE 1980. <https://www.isci.institute/es/herramientas-contratos-internacionales/convenio-viena-1980/paises-firmantes-del-convenio-de-viena-de-1980>

Iván Hurtado León, I., & Josefina Toro Garrido, J. (2005). *PARADIGMAS Y*

MÉTODOS DE INVESTIGACION en tiempos de cambio.

<https://epinvestsite.files.wordpress.com/2017/09/paradigmas-libro.pdf>

Jobsplus. (n.d.). *Mudarse a Malta*.

<https://jobsplus.gov.mt/fileprovider.aspx?fileId=1075#:~:text=De%20acuerdo%20con%20la%20legislaci%C3%B3n,cuales%20se%20deben%20pagar%20extra>.

Justarrived. (n.d.). *Leyes y condiciones de trabajo*.

<https://www.justarrived.lu/es/trabajar-en-luxemburgo/leyes-y-condiciones-laborales/#:~:text=Lajornada%20laboral%20legal%20para%20el,diarias%20y%2040%20horas%20semanales>.

La Opinión. (2022). *¿Qué viene después de la reapertura de la frontera?*

<https://www.laopinion.com.co/frontera/que-viene-despues-de-la-reapertura-de-la-frontera>

Legiscomex. (n.d.). *La calidad en los productos y servicios son los factores que determinan el cierre de las negociaciones en Alemania*. Retrieved 03 30, 2023, from <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-alemania-completo-2016.pdf>

Legiscomex. (n.d.). *La capacidad de ofrecer seriedad y confianza son factores muy valiosos para los empresarios irlandeses*.

<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-irlanda1.pdf>

Legiscomex. (n.d.). *La claridad, brevedad y honestidad en sus presentaciones son claves para establecer las relaciones comerciales con Finlandia*.

<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-finlandia1.pdf>

Legiscomex. (n.d.). *La honestidad y la confianza, son los pilares del éxito en las negociaciones con los empresarios griegos*. Retrieved 03 17, 2023, from

<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-grecia.pdf>

Legiscomex. (n.d.). *La honestidad y la confianza, son los pilares del éxito en las negociaciones con los empresarios griegos.*

<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-grecia.pdf>

Legiscomex. (n.d.). *La puntualidad, la seriedad y la calidad son los principios fundamentales en las relaciones de negocios con los suizos.*

<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-suiza-completo-2016.pdf>

Legiscomex. (n.d.). *La seriedad en los acuerdos y contratos, la confianza y la excelente imagen, son parte fundamental del éxito en los negocios con Holanda.*

<https://legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-holanda1.pdf>

Legiscomex. (n.d.). *La seriedad y el compromiso son indispensables para establecer relaciones comerciales en Bélgica.*

<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-belgica.pdf>

Legiscomex. (n.d.). *La transparencia, seriedad y cumplimiento de los compromisos, son los valores fundamentales para el éxito de los negocios con Dinamarca.*

<https://legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-dinamarca1.pdf>

Legiscomex. (n.d.). *La transparencia, seriedad y cumplimiento de los compromisos, son los valores fundamentales para el éxito de los negocios con Dinamarca.*

<https://legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-dinamarca1.pdf>

Legiscomex. (n.d.). *Los principales fundamentos que determinan el éxito de las negociaciones con Portugal son la cortesía, la confianza y el respeto.*

<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-portugal.pdf>

Legiscomex. (n.d.). *Para los empresarios españoles la confianza es el principal factor que garantiza el éxito en las negociaciones.*

<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-españa.pdf>

Legiscomex. (2021). *El TLC de Colombia con la Unión Europea.*

<https://blog.legis.com.co/comercio-externo/tlc-colombia-union-europea>

Legiscomex & Leyva, L. (n.d.). *La seriedad, puntualidad y confianza son las bases que definen el éxito de las relaciones comerciales en Austria.*

<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-austria.pdf>

Loonfy. (2023, 03 23). *Jornada laboral en España: qué tipos hay y requisitos.*

[https://loonfy.com/jornada-laboral-en-espana-que-tipos-hay/#:~:text=Jornada%20laboral%20de%20trabajo%20completa,día%20de%20lunes](https://loonfy.com/jornada-laboral-en-espana-que-tipos-hay/#:~:text=Jornada%20laboral%20de%20trabajo%20completa,día%20de%20lunes%20a%20viernes.)

[s](https://loonfy.com/jornada-laboral-en-espana-que-tipos-hay/#:~:text=Jornada%20laboral%20de%20trabajo%20completa,día%20de%20lunes%20a%20viernes.)

[%20a%20viernes.](https://loonfy.com/jornada-laboral-en-espana-que-tipos-hay/#:~:text=Jornada%20laboral%20de%20trabajo%20completa,día%20de%20lunes%20a%20viernes.)

López, J. F. (2018, 12 01). *Comercio internacional.*

<https://economipedia.com/definiciones/comercio-internacional.html>

LRCcapital. (2022, 10 25). *Portugal: El destino para las empresas globales exitosas.*

Retrieved 03 28, 2023, from <https://www.lrccapital.com/es/blog/portugal-destino-empresas-globales/>

Marín García, A. (2021, 04 01). *Diplomacia*.

<https://economipedia.com/definiciones/diplomacia.html>

Martínez, C. (2022, 12 16). *Organismos que Regulan el Comercio Internacional | Cuáles son sus Principales Funciones*. Dripcapital. <https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/blog/organismos-reguladores-del-comercio-internacional>

Merkulova, P. (n.d.). *Negocios en Estonia*. Retrieved 03 17, 2023, from

<https://www.empresaenestonia.ee/negocios-en-estonia/#:~:text=En%20Estonia%2C%20todos%20los%20procesos,%2C%20por%20tanto%2C%20fácilmente%20rastreables.>

Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. (n.d.). *¿Qué es la Unión Europea?*

<https://www.exteriores.gob.es/RepresentacionesPermanentes/EspanaUE/es/Organismo/Paginas/Que-es.aspx>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (n.d.). *Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia, Perú y Ecuador*.

<https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/union-europea#:~:text=Acuerdo%20Comercial%20Colombia%20-%20Unión%20Europea,11%20de%20marzo%20de%202009.>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (n.d.). *¿Qué son los Tratados de Libre Comercio-TLC?*

<https://www.tlc.gov.co/#:~:text=Un%20Tratado%20de%20Libre%20Comercio,países%20participantes%20del%20mencionado%20acuerdo.>

Ministerio de Comercio Industria y Turismo. (2022, 07 27). *RELACIONES DE COMERCIO, INVERSIÓN Y TURISMO COLOMBIA - UNIÓN EUROPEA*

27/07/2022. Retrieved 03 23, 2023, from

<https://www.tlc.gov.co/getattachment/acuerdos/vigente/union-europea/5-enlaces-e-informacion-de-interes/perfil-de-comercio-inversion-y-turismo-colombia--/perfil-comercio-inversion-y-turismo-colombia-union-europea-mayo-de-2022.pdf.aspx>

Ministerio de Economía y Finanzas de Perú. (n.d.). *ACUERDOS COMERCIALES*.

https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=101051&lang=es-ES&view=article&id=474

Ministerio de industria, comercio y turismo. (2013). *LEY 1669 DE 2013*.

https://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/Normograma/docs/ley_1669_2013.htm

Ministerio de industria, Comercio y Turismo. (2013). *LEY 1669 DE 2013*.

https://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/Normograma/docs/ley_1669_2013.htm

Ministerio de industria, comercio y turismo. (2014). *Decreto número 2247 de 2014*.

<https://www.mincit.gov.co/getattachment/82a149fa-160e-4139-9bb3-3c191ed9c58a/Decreto-2247-de-2014-Por-el-cual-se-desarrollan-lo.aspx>

Ministerio de Industria Comercio y Turismo Español. (2017, 09 07). *Letonia:*

pequeño pero atractivo. <https://www.icex.es/es/quienes-somos/donde-estamos/red-exterior-de-comercio/LV/documentos-y-estadisticas/estudios-e-informes/letonia-pequeno-pero-atractivo>

Ministerio de Relaciones Exteriores. (n.d.). *ABC del Acuerdo Comercial con la Unión*

Europea. Retrieved 03 29, 2023, from <https://www.tlc.gov.co/preguntas-frecuentes/abc-del-acuerdo-comercial-con-la-union-europea#:~:text=¿Por%20qué%20Colombia%20decidió%20negociar,de%20503%20millones%20de%20habitantes>.

<https://www.tlc.gov.co/preguntas-frecuentes/abc-del-acuerdo-comercial-con-la-union-europea#:~:text=¿Por%20qué%20Colombia%20decidió%20negociar,de%20503%20millones%20de%20habitantes>

<https://www.tlc.gov.co/preguntas-frecuentes/abc-del-acuerdo-comercial-con-la-union-europea#:~:text=¿Por%20qué%20Colombia%20decidió%20negociar,de%20503%20millones%20de%20habitantes>

Ministerio de Relaciones Exteriores. (1985, Febrero 13). *Normograma del Ministerio de Relaciones Exteriores*. Normograma del Ministerio de Relaciones Exteriores.

Retrieved March 3, 2023, from

https://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/Normograma/docs/pdf/ley_0032_1985.pdf

Ministerio de Relaciones Exteriores. (2014). *Acuerdo Comercial COLOMBIA-UNIÓN EUROPEA*.

<https://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/DocEstrategicos/2014/eutopa-tlc-espanol.pdf>

Ministerio de Relaciones Exteriores. (2023, 02 24). *Tratados*.

<https://www.cancilleria.gov.co/juridicainternacional/tratados>

Ministerio de Relaciones Exteriores Unión Europea y Cooperación. (n.d.). *Malta República de Malta*.

https://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/Malta_FICHA%20PAIS.pdf

Montes de Oca, J. (2020, 03 01). *Exportación*.

<https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>

Morales, D. (2022). *El Dane reveló que el PIB de Colombia llegó a 10,6%, por encima de las expectativas*. <https://www.larepublica.co/economia/el-dane-revelo-que-el-pib-de-colombia-llego-a-10-6-por-encima-de-las-expectativas-3303401>

Mundo a World of Experts. (n.d.). *Informe de Negocios*.

<https://mundo.expert/es/Countries/Details/107?CountryId=8>

MundoExpert. (n.d.). *Perspectivas de Negocio o Por qué Mundo Elige a Hungría*.

Retrieved 03 20, 2023, from

<https://mundo.expert/es/Countries/Details/228?CountryId=113>

Mundospanish. (n.d.). *Irlanda, un país para emprendedores y startups tecnológicas*.

Retrieved 03 21, 2023, from <https://www.mundospanish.com/noticias/irlanda-un-pais-ideal-para-emprendedores-y-startups-tecnologicas/>

Naciones Unidas. (n.d.). *Situación actual: Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980)* |

Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. uncitral.

Retrieved March 3, 2023, from

https://uncitral.un.org/es/texts/salegoods/conventions/sale_of_goods/cisg/status

Naciones Unidas. (1980, January 27). *Convención de Viena sobre el derecho de los tratados*. Convencion de Viena sobre Tratados. Retrieved March 2, 2023, from

http://www.oas.org/36ag/espanol/doc_referencia/Convencion_Viena.pdf

Naciones Unidas. (1988, Enero 1). *UNTC*. UNTC. Retrieved March 4, 2023, from

https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=X-10&chapter=10&clang=_en

Nelson, Liliana, & Johanna. (2021). *Protocolo de Negocios "Colombia y sus socios en américa latina"*.

Oficina en Polonia de la Consejería de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social en Alemania. (n.d.). *Jornada laboral y vacaciones*.

<https://www.mites.gob.es/es/mundo/consejerias/alemania/webempleopolonia/es/trabajarpolonia/condiciones/jornada-laboral/index.htm#:~:text=La%20jornada%20laboral%20no%20puede,cinco%20d%C3%ADas%20a%20la%20semana.>

Oficina Nacional de Turismo de Croacia. (n.d.). *Vacaciones*. <https://croatia.hr/es-es/informacion-practica/vacaciones>

Oliveras, E. (2019). *Diplomacia comercial europea*.

<https://www.elperiodico.com/es/opinion/20190426/diplomacia-comercial-europea-7426333>

Ostelea. (2021, 10 26). *¿Qué es y qué debe tener un manual de protocolo?*

<https://www.ostelea.com/actualidad/blog-turismo/organizacion-de-eventos/que-es-y-que-debe-tener-un-manual-de-protocolo#:~:text=El%20protocolo%20interno%20sugiere%20el,de%20trabajo%2C%20entre%20otros%20reglamentos.>

Padraic Halpin. (2022). *Reino Unido y la UE dialogarán sobre el Protocolo de Irlanda del Norte esta semana -Coveney*. <https://es-us.noticias.yahoo.com/reino-unido-ue-dialogarán-protocolo-160224558.html?guccounter=1>

Procolombia. (n.d.). *Cultura de negocios - Alemania*.

<https://ue.procolombia.co/conozca-la-ue/cultura-de-negocios#Alemania>

Procolombia. (n.d.). *Cultura de negocios - Austria*.

<https://ue.procolombia.co/conozca-la-ue/cultura-de-negocios#Austria>

Procolombia. (n.d.). *Cultura de negocios - Bélgica*.

<https://ue.procolombia.co/conozca-la-ue/cultura-de-negocios#Bélgica>

Procolombia. (n.d.). *Cultura de negocios Bulgaria*.

<https://ue.procolombia.co/conozca-la-ue/cultura-de-negocios#Bulgaria>

Procolombia. (n.d.). *Cultura de negocios - Chipre*. <https://ue.procolombia.co/conozca-la-ue/cultura-de-negocios#Chipre>

Procolombia. (n.d.). *Cultura de negocios - Croacia*.

<https://ue.procolombia.co/conozca-la-ue/cultura-de-negocios#Croacia>

Procolombia. (n.d.). *Cultura de negocios - Dinamarca*.

<https://ue.procolombia.co/conozca-la-ue/cultura-de-negocios#Dinamarca>

Procolombia. (n.d.). *Cultura de negocios - Eslovaquia*.

<https://ue.procolombia.co/conozca-la-ue/cultura-de-negocios#Eslovaquia>

Procolombia. (n.d.). *Cultura de negocios - Eslovenia*. Retrieved 2023, from

<https://ue.procolombia.co/conozca-la-ue/cultura-de-negocios#Eslovenia>

Procolombia. (n.d.). *Cultura de negocios - España*.

<https://ue.procolombia.co/conozca-la-ue/cultura-de-negocios#España>

Procolombia. (n.d.). *Cultura de negocios - Estonia*. Retrieved 03 17, 2023, from

<https://ue.procolombia.co/conozca-la-ue/cultura-de-negocios#Estonia>

Procolombia. (n.d.). *Cultura de negocios - Finlandia*. Retrieved 03 17, 2023,

from <https://ue.procolombia.co/conozca-la-ue/cultura-de-negocios#Finlandia>

Procolombia. (n.d.). *Cultura de negocios - Francia*. Retrieved 03 17, 2023, from

<https://ue.procolombia.co/conozca-la-ue/cultura-de-negocios#Francia>

Procolombia. (n.d.). *Cultura de negocios - Grecia*. Retrieved 03 17, 2023, from

<https://ue.procolombia.co/conozca-la-ue/cultura-de-negocios#grecia>

Procolombia. (n.d.). *Cultura de negocios - Hungría*. Retrieved 03 23, 2023, from

<https://ue.procolombia.co/conozca-la-ue/cultura-de-negocios#Hungría>

Procolombia. (n.d.). *Cultura de negocios - Irlanda*. Retrieved 03 23, 2023, from

<https://ue.procolombia.co/conozca-la-ue/cultura-de-negocios#Irlanda>

Procolombia. (n.d.). *Cultura de negocios - Italia*. Retrieved 03 24, 2023, from

<https://ue.procolombia.co/conozca-la-ue/cultura-de-negocios#Italia>

Procolombia. (n.d.). *Cultura de negocios - Letonia*. Retrieved 03 24, 2023, from

<https://ue.procolombia.co/conozca-la-ue/cultura-de-negocios#Letonia>

Procolombia. (n.d.). *Cultura de negocios - Lituania*. Retrieved 03 24, 2023, from

<https://ue.procolombia.co/conozca-la-ue/cultura-de-negocios#Lituania>

Procolombia. (n.d.). *Cultura de negocios - Luxemburgo*. Retrieved 03 28, 2023, from <https://ue.procolombia.co/conozca-la-ue/cultura-de-negocios#Luxemburgo>

Procolombia. (n.d.). *Cultura de negocios - Malta*. Retrieved 03 25, 2023, from <https://ue.procolombia.co/conozca-la-ue/cultura-de-negocios#Malta>

Procolombia. (n.d.). *Cultura de negocios - Polonia*. Retrieved 03 14, 2023, from <https://ue.procolombia.co/conozca-la-ue/cultura-de-negocios#Polonia>

Procolombia. (n.d.). *Cultura de negocios - Portugal*. Retrieved 03 28, 2023, from <https://ue.procolombia.co/conozca-la-ue/cultura-de-negocios#Portugal>

Procolombia. (n.d.). *Cultura de negocios - República Checa*. Retrieved 03 17, 2023, from https://ue.procolombia.co/conozca-la-ue/cultura-de-negocios#republica_checa

Procolombia. (n.d.). *Cultura de negocios - Rumania*. Retrieved 03 29, 2023, from <https://ue.procolombia.co/conozca-la-ue/cultura-de-negocios#Rumania>

Procolombia. (n.d.). *Cultura de negocios - Suecia*. Retrieved 03 29, 2023, from <https://ue.procolombia.co/conozca-la-ue/cultura-de-negocios#Suecia>

PromPerú. (n.d.). *Ficha técnica para negociar con Países Bajos*.

<https://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/4124315rad059C6.pdf>

Protocolo.org. (2010, 07 13). *Necesidad de la diplomacia. Su historia y su misión*.

Parte I. <https://www.protocolo.org/ceremonial/protocolo-diplomatico/necesidad-de-la-diplomacia-su-historia-y-su-mision-parte-1.html>

Rafa De Miguel. (2021). *El Reino Unido y la UE evitan el choque y dan una nueva oportunidad a la negociación sobre Irlanda del Norte*.

<https://elpais.com/internacional/2021-11-12/el-reino-unido-y-la-ue-evitan-el-choque-y-dan-una-nueva-oportunidad-a-la-negociacion-sobre-irlanda-del-norte.html>

Recursostic. (n.d.). *Geografía de Europa*.

http://recursostic.educacion.es/secundaria/edad/3esohistoria/quincena8/quincena8_contenidos_1a.htm

Rodríguez Clemente, J. M. (2018, 05 22). *Cómo Hacer Negocios En Suecia: 10 Claves*. Retrieved 03 29, 2023, from <https://globalnegotiator.com/files/cultura-de-negocios-suecia.pdf>

Semana. (2022). *Invima: estos son los protocolos para el comercio con Venezuela*. <https://www.semana.com/economia/empresas/articulo/invima-estos-son-los-protocolos-para-el-comercio-con-venezuela/202224/>

Senado de la Republica de Mexico, Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques, n Rojas Montes de Oca, S., & Valdez Álvarez, T. (n.d.). *Ceremonial y Protocolo en el Mundo República de Bulgaria*.

<https://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/docs/BULGARIA.pdf>

Sociedad Europea. (n.d.). *Empleo y Leyes laborales en Italia*. <https://www.sociedad-europea.com/empleo-y-leyes-laborales-en-italia/#:~:text=En%20Italia%2C%20el%20horario%20estándar,cuarenta%20horas%20a%20la%20semana.>

Sueldo, M. (2011, 06 21). *ESBOZOS DEL PROTOCOLO DIPLOMATICO Y SU DESARROLLO EN EL TIEMPO BAJO EL PRISMA DE LA COMUNICACIÓN*.

<http://www.scielo.org.ar/pdf/paptra/n21/n21a04.pdf>

TMF Group. (n.d.). *Eslovenia: un mercado comercial emergente en la Unión Europea*. Retrieved 2023, from <https://www.tmf-group.com/es-co/locations/emea/slovenia/>

TMF Group. (n.d.). *Italia*. Retrieved 03 24, 2023, from <https://www.tmf-group.com/es-co/news-insights/business-culture/top-challenges-italy/>

TMF Group. (n.d.). *Los 10 principales desafíos de hacer negocios en Chipre.*

<https://www.tmf-group.com/es-co/news-insights/business-culture/top-challenges-cyprus/>

TMF Group. (n.d.). *Los 10 principales desafíos de hacer negocios en Eslovaquia.*

<https://www.tmf-group.com/es-co/news-insights/business-culture/top-challenges-slovakia/>

TMF Group. (n.d.). *Los 10 principales desafíos de hacer negocios en Francia.*

<https://www.tmf-group.com/es-co/news-insights/business-culture/top-challenges-france/>

TMF Group. (n.d.). *Los 10 principales desafíos de hacer negocios en los Países Bajos.*

<https://www.tmf-group.com/es-co/news-insights/business-culture/top-challenges-netherlands/>

TMF Group. (n.d.). *Los 10 principales desafíos de hacer negocios en República*

Checa. Retrieved 03 24, 2023, from <https://www.tmf-group.com/es-co/news-insights/business-culture/top-challenges-czech-republic/>

TMF Group. (n.d.). *Polonia.* Retrieved 03 28, 2023, from <https://www.tmf-group.com/es-co/news-insights/business-culture/top-challenges-poland/>

TMF Group. (n.d.). *Rumania.* Retrieved 03 28, 2023, from <https://www.tmf-group.com/es-co/news-insights/business-culture/top-challenges-romania/>

TMF Group. (n.d.). *Rumania: un mercado de la UE en constante crecimiento.*

Retrieved 03 17, 2023, from <https://www.tmf-group.com/es-co/locations/emea/romania/>

TrabajarporelMundo. (n.d.). *Trabajar en Chipre: Guía con todo lo que debes conocer.*

[https://trabajarporelmundo.org/trabajar-en-](https://trabajarporelmundo.org/trabajar-en-chipre/#:~:text=Condiciones%20laborales%20en%20Chipre,-)

[chipre/#:~:text=Condiciones%20laborales%20en%20Chipre,-](https://trabajarporelmundo.org/trabajar-en-chipre/#:~:text=Condiciones%20laborales%20en%20Chipre,-)

[Las%20condiciones%20laborales&text=Hay%20una%20jornada%20laboral%20de,se](https://trabajarporelmundo.org/trabajar-en-chipre/#:~:text=Condiciones%20laborales%20en%20Chipre,-Las%20condiciones%20laborales&text=Hay%20una%20jornada%20laboral%20de,se)

[is%20d%C3%ADas%20a%20la%20semana.](https://trabajarporelmundo.org/trabajar-en-chipre/#:~:text=Condiciones%20laborales%20en%20Chipre,-Las%20condiciones%20laborales&text=Hay%20una%20jornada%20laboral%20de,se)

Unión Europea. (2022). *Datos y cifras sobre la economía de la Unión Europea*.
https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/key-facts-and-figures/economy_es#:~:text=E1%20valor%20total%20de%20todos,a%2014%2C5%20billones%20EUR.

Unión Europea. (2022). *Datos y cifras sobre la economía de la Unión Europea*.
https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/key-facts-and-figures/economy_es#:~:text=E1%20valor%20total%20de%20todos,a%2014%2C5%20billones%20EUR.

Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas.
 (2020). *BREVE HISTORIA DE LOS TRATADOS*.
<https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/13/6167/4.pdf>

Vercroacia. (n.d.). *A TENER EN CUENTA*. <http://www.vercroacia.com/utilidades-croacia.html>

Villacís, B. (2008, Enero). *La convención de Viena derecho de los tratados*. Revista AFESE. Retrieved March 4, 2023, from
<http://www.revistaafese.org/ojsAfese/index.php/afese/article/view/563>

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

Wikipedia. (n.d.). *Comercio bilateral*.
https://es.wikipedia.org/wiki/Comercio_bilateral

Zona Franca de Vigo consorcio en España. (2019). *Finlandia: Dossier sobre oportunidades y aspectos a tener en cuenta para su acceso*. Retrieved 03 17, 2023, from <http://videoexterior.com/wp-content/uploads/2019/03/Finlandia.pdf>

Zona Franca de Vigo de España. (n.d.). *LITUANIA DOSSIER DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO*.

<http://www.zonafrancavigo.com/red/downloads/pdf/15db5984cea7260f7c85641d853fcf38.pdf>