

	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): MARIA FERNANDA APELLIDOS ESTRADA ROZO

FACULTAD: CIENCIAS EMPRESARIALES

PLAN DE ESTUDIOS: COMERCIO INTERNACIONAL

DIRECTOR:

NOMBRE(S): NELSON EMILIO APELLIDOS: GARCIA TORRES

CO-DIRECTOR:

NOMBRE(S): CESAR AUGUSTO APELLIDOS: PANIZO CARDONA

TÍTULO DEL TRABAJO (TESIS): PROTOCOLO Y DIPLOMACIA EN LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL PARA EL APROVECHAMIENTO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES SUSCRITOS ENTRE COLOMBIA CON ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ

RESUMEN

El presente proyecto de investigación basa en el aprovechamiento del acuerdo suscrito entre Colombia con Estados Unidos y Canadá por medio de la diplomacia y el protocolo en las cuales se examinó las diversas variables diferenciales entre los tres países 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.

PALABRAS CLAVES: Protocolo, Negociación, Diplomacia, Ambiente de negocios, Cultura

CARACTERÍSTICAS:

PÁGINAS: 104 PLANOS: N/A ILUSTRACIONES: 8 CD ROOM: N/A

Copia No Controlada

**PROTOCOLO Y DIPLOMACIA EN LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL PARA EL
APROVECHAMIENTO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES SUSCRITOS ENTRE
COLOMBIA CON ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ**

María Fernanda Estrada Rozo

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 DE LOS ACUERDOS COMERCIALES SUSCRITOS ENTRE
COLOMBIA CON ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ**

María Fernanda Estrada Rozo

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, 8 de septiembre 2023 Hora 3:00 p.m. Acta N° 12/2023

TITULO PLAN DE ESTUDIOS: Comercio Internacional LUGAR: Laboratorio Empresarial

DEL PROYECTO: "PROTOCOLO Y DIPLOMACIA EN LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL PARA EL APROVECHAMIENTO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES SUSCRITOS ENTRE COLOMBIA CON ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ"

MODALIDAD: TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

JURADOS:

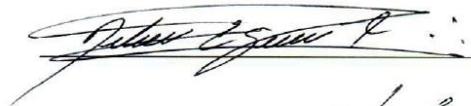
Johanna Milena Mogrovejo Andrade
Liliana Marcela Bastos Osorio
Yorley Adriana Mora Urbina

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

DIRECTOR:

Firma:

Nelson Emilio García Torres



CODIRECTORA:

Cesar Augusto Panizo Cardona



NOMBRE DEL ESTUDIANTE	CODIGO	CALIFICACIÓN		
		LETRA	NÚMERO	A- M -L
<u>María Fernanda Estrada Rozo</u>	1261401	Cuatro punto tres	<u>4.3</u>	<u>X</u>

Johanna Milena Mogrovejo Andrade
 Johanna Milena Mogrovejo Andrade

Liliana Marcela Bastos Osorio
 Liliana Marcela Bastos Osorio

Yorley Adriana Mora Urbina
 Yorley Adriana Mora Urbina

Liliana Marcela Bastos Osorio,
LILIANA MARCELA BASTOS OSORIO
Coordinadora de Comité Curricular Comercio Internacional

Dedicatoria

Soy creyente de que soy la sumatoria de todos los conocimientos y personas con las que convivo día tras día, esta investigación está dedicada a mis padres, hermana y amigos por su apoyo y guía en mi proceso estudiantil, pero especialmente a dos personas, mis abuelos Neftalí Estrada y Nohema Pabón “Ojalá siempre haya una segunda oportunidad para volver a vernos y se encuentren orgullosos de mí”.

Agradecimientos

En primer lugar, les agradezco a mis padres, hermana y demás familiares que siempre me han brindado su apoyo incondicional para poder cumplir todos mis objetivos personales y académicos. Ellos son los que con su cariño me han impulsado siempre a perseguir mis metas y nunca abandonarlas frente a las adversidades.

Les agradezco muy profundamente a mi Director Nelson García y Co-director Cesar Panizo por su dedicación y paciencia, sin sus palabras y correcciones precisas no hubiese podido lograr llegar a esta instancia tan anhelada. Gracias por su guía y todos sus consejos, los llevaré grabados para siempre en la memoria en mi futuro profesional.

Resumen

El presente proyecto de investigación basa en el aprovechamiento del acuerdo suscrito entre Colombia con Estados Unidos y Canadá por medio de la diplomacia y el protocolo en las cuales se examinó las diversas variables diferenciales entre los tres países 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.

El proyecto se realizó mediante el método cualitativo y documental para recopilar información pertinente de las normas de protocolo y diplomacia que tienen los países de Estados Unidos y Canadá para analizar y dar explicación de cómo debe ejercer una negociación internacional Colombia frente a los países de norte América teniendo como referentes a Estados Unidos y Canadá, primeramente comprendiendo los aspectos que lo 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 internacional propias de los Estados Unidos por su diversidad cultural, entorno empresarial y cultural de negocios.

En conclusión, se estudiaron los aspectos protocolarios a considerar en una negociación con estos países para su aprovechamiento del acuerdo suscrito entre esta asociación económico político de norte américa con Colombia.

Palabras claves

Protocolo; Diplomacia; Negociación Internacional; Cultura de negocios; Entorno empresarial.

Abstract

This research project is based on the use of the agreement signed between Colombia, the United States and Canada through diplomacy and protocol, which examined the various differential variables between the three countries and how these multicultural, linguistic and behavioral characteristics within their own negotiation culture are highly relevant to international negotiations.

The project was carried out using the quantitative and documentary method to collect relevant information of the rules of protocol and diplomacy that the countries of the United States and Canada have in order to analyze and explain how Colombia should exercise international negotiations vis-à-vis the countries of North America, with reference to the United States and Canada, first understanding the aspects that govern the diplomatic protocol, which protocol acts and who are responsible for those protocol acts, cultural that presents itself in an international negotiation unique to the United States for its cultural diversity, business environment and cultural business.

In conclusion, the protocol aspects to be considered in negotiations with these countries to take advantage of the agreement signed between this North American economic and political association with Colombia were studied.

keywords

Protocol; Diplomacy; International negotiation; Business culture; Business environment.

TABLA DE CONTENIDO

Pág.

INTRODUCCIÓN	1
1. TÍTULO	3
2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	3
2.1. Planteamiento del problema	3
2.2. Formulación del problema	7
2.3. Sistematización del problema	7
3. OBJETIVOS	7
3.1. Objetivo General:	7
3.2. Objetivos Específicos:	8
4. JUSTIFICACIÓN	8
5. MARCO REFERENCIAL	9
5.1. Antecedentes	9
5.1.1. Internacionales	9
5.1.2. Nacionales	11
5.1.3. Locales	12
5.2. Marco Teórico	14
5.3. Marco Conceptual	17
5.4. Marco Legal	19

5.5. Marco Espacial.....	22
5.6. Marco Temporal	23
6. DISEÑOS METODOLÓGICOS	23
6.1. Tipo de investigación	23
6.2. Método de investigación	24
6.3. Tipo de estudio	24
6.4 Población.....	25
6.5. Muestra	26
6.6. Sistematización de variables	26
6.7. Tratamiento de la información.....	27
6.7.1. Técnica y recolección de información	27
6.7.2. Técnica y procesamiento de la información	28
6.7.3. Presentación de la información.....	29
7. Características y comportamiento de negociación contemplados en un protocolo diplomático	29
7.1. Características del protocolo diplomático	29
7.1.1 Clases de protocolos.....	31
7.2. Relaciones del protocolo diplomático en las negociaciones.....	34
7.2.1 Tipos de negociación.....	35
7.2.2 Tipo de protocolo en los negocios	36

7.2.3 Historia de los tratados internacionales.....	37
7.2.4 Tipos de tratados.....	39
7.2.5 Organismos reguladores y facilitadores de los tratados.....	40
7.3. Aspectos que rigen el protocolo diplomático colombiano en relación con lo definido en la convención de Viena	41
7.3.1. Convención de Viena	41
7.3.2. Nacimiento del Convención de Viena.....	42
7.3.4. Historia del Convención de Viena	42
7.3.5. Convención de Viena como modo de uso.....	44
7.3.6. Miembros que conforman la Convención de Viena.....	44
7.3.7. Ingreso de Colombia al Convención de Viena.....	46
7.4. Actos protocolarios	46
7.4.1. Tipos de actos Protocolarios	46
7.4.2. Responsables de un acto protocolario	47
8. Aspectos relevantes de una negociación empresarial en el ámbito internacional, las similitudes y diferencias culturales de sus miembros	48
8.1 Constitución y diferencias históricas entre Estados Unidos y Canadá	49
8.2 Características sociales.....	50
8.3 Aspectos políticos	50
8.4 Aspectos económicos.....	52

8.5 Principales objetivos y retos de los acuerdos.....	53
9. Entorno de negocios de Estados Unidos y Canadá; y su estrategia de negociación en los acuerdos comerciales	54
9.1 TLC entre Estados Unidos y Canadá con Colombia	54
9.2. Entorno de Estados Unidos.....	57
9.2.1 Estados Unidos	57
9.3 Entorno de Canadá.....	59
9.3. Análisis del comportamiento comercial de Estados Unidos.....	61
9.3.1 Análisis del comportamiento comercial de Canadá.....	61
9.4 Análisis de la balanza comercial del TLC de Colombia con Estados Unidos	63
9.4.1 Análisis de la balanza comercial del TLC de Colombia con Canadá	66
10. Normas de protocolo en una negociación internacional de carácter comercial para determinar una oferta de negociación.....	69
10.1 Estados Unidos	69
10.1.1 Horarios	69
10.1.2 Días Festivos	70
10.1.3 Reuniones y Negociaciones.....	71
10.2 Canadá	72
10.2.1 Horarios	73
10.2.2 Días Festivos	74

10.2.3 Reuniones y Negociaciones.....	75
11. CONCLUSIONES.....	76
12. RECOMENDACIONES.....	77
13. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	78

Índice de tablas

Tabla 1 Sistematización de las variables	26
Tabla 2 Entorno de Estados Unidos.....	58
Tabla 3 Entorno de Canadá.....	59
Tabla 4 Principales Productos exportados en Colombia.....	64
Tabla 5 Principales productos importados en Colombia	65
Tabla 6 Principales productos exportados en Colombia.....	67
Tabla 7 Principales productos importados en Colombia	68
Tabla 8 Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Estados Unidos.....	70
Tabla 9 Días Festivos en Estados Unidos	70
Tabla 10 Días Festivos en Canadá.....	74

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1. Mecanismo básico de la internacionalización del modelo Uppsala - Johansson Y Vahlne 1977	15
Ilustración 2 Ubicación geográfica de Estados Unidos	22
Ilustración 3 Ubicación geográfica de Canadá	23
Ilustración 4 Desarrollo histórico del protocolo	30
Ilustración 5 Balanza comercial de Estados Unidos	61
Ilustración 6 Balanza comercial de Canadá	61
Ilustración 7 Balanza comercial de Colombia - Estados Unidos	63
Ilustración 8 Balanza comercial de Colombia – Canadá	66

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo plantea una doble investigación luego de las negociaciones realizadas entre Colombia con Estados Unidos y Canadá por medio de los tratados de libre comercio como la principal apuesta del crecimiento en desarrollo económico y comercial, avance participativo con las potencias más importantes del comercio mundial (Estados Unidos y Canadá), también conocidos por ser miembros activos del grupo de los Siete G-7 en el cual estos dos países pertenecen a la zona de libre comercio de Norte América.

Son muchos los países que a través de los diversos acuerdos internacionales han buscado la potencialización de alianzas comerciales y financieras con el objetivo de dinamizar y focalizar su desarrollo económico, aunque muy pocos han sido los países en vía de desarrollo los cuales han podido introducirse de manera adecuada en los mercados por medio de la globalización. Aunque uno de los principales objetivos que se estiman en la realización de los acuerdos comerciales es de ejercer una apertura económica en la cual se habilite la eliminación de pobreza y permita al país en este caso Colombia brindar mayores posibilidades de inversiones extranjeras a través de las actividades de exportación de bienes y servicios e importaciones que permitirán un crecimiento el sector económico del país.

Debido al poco funcionamiento, desacuerdos y finalización de los tratados comerciales entre Colombia, Canadá y Estados Unidos existen dudas sobre los efectos positivos de un crecimiento económico esto en comparación a los posibles resultados obtenidos a través de

negociaciones con mercado cerrados, por lo que este trabajo busca determinar las variables entre los procesos de negociación bajos los lineamientos protocolarios en las negociaciones internacionales que permitan facilitar la implantación de Colombia en los mercados globales.

Este trabajo estará compuesto por un marco teórico que permitirá realizar una comparación de hipótesis económicas citadas dentro del concepto del comercio internacional que permitirá describir la manera en la que Colombia se ha integrado en los diferentes mercado internacionales, su trayectoria comercial que permita determinar el perfil comercial de su comercio en el exterior , posteriormente identificar la importancia y principales características de negociación de Estados unidos y Canadá, para luego exponer la importancia de la realización un protocolo de negociación como primer como fundamento de internacionalización, por último se incluirán las conclusiones

1. TÍTULO

Protocolo y diplomacia en la negociación internacional para el aprovechamiento del acuerdo comercial suscrito entre Colombia con Estados Unidos y Canadá

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

Es importante señalar que, en el sector económico del país, las microempresas, representan el 52,3% y el 12,4% del sector comercial e industrial respectivamente (DANE. Censo Económico 2005). Lo cual representa una herramienta potencial para el crecimiento de Colombia. Las PYMES han sido identificadas como sectores más productivos para el desarrollo económico del país, ya que generan empleos y promueven el desarrollo a nivel local.

En la actualidad persiste una inclinación en lograr un aumento en la participación comercial a nivel internacional, trayendo crecimiento, competitividad y estabilidad económica a Colombia y las pequeñas, medianas empresas permitiendo que se expandan a nuevos mercados. Así mismo, se puede ver cómo Colombia tiene acceso a acuerdos comerciales vigentes y en proceso de nuevos acuerdos a través de los tratados de libre comercio (TLC) y participación en las áreas

donde no existen las barreras comerciales también conocidas como zonas libres. Más específicamente, Colombia forma parte del sistema encasillado de tarifas preferenciales de otros países como con los Estados Unidos y Canadá, lo cual se convierte en una ventaja visible frente al estudio que se está realizando, esta similitud la comparte con países asiáticos como Nueva Zelanda y Japón. En materia de acuerdos comerciales, Colombia se beneficia de mercados libres como el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, y el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Canadá los cuales se convierten en el foco de esta investigación.

Así, dada la forma en que las PYMES, especialmente las PYMES colombianas, quienes negocian con los países a los que exportan o pretenden exportar, es importante reconocer el papel que juegan estas microempresas en el escenario internacional al igual que el interés en países que puedan expandir sus mercados, y que les permita saber actuar y negociar para aprovechar estos potenciales acuerdos en pro de la expansión.

En el contexto internacional de las principales negociaciones comerciales, las PYME deben desarrollar y tener en cuenta su conocimiento previo del entorno cultural que rodea a los países con los que se está negociando. La penetración en el mercado extranjero no tiene éxito si no se reconoce su importancia o no la consideran al momento de negociar. Es importante entender cómo se puede interactuar y negociar con diferentes culturas y países. Este método comprende mejor sus expectativas en términos de negocio, adaptabilidad y empatía, y es más probable que

evite el conflicto cultural en lugar de generar un cierre positivo de la empresa provoque una ruptura comercial entre los países.

Actualmente y a través del constante cambio y evolución que ofrece la globalización, es evidente cómo diversas economías en proceso de desarrollo han logrado incrementar su participación e interés de los demás mercados en medio del comercio mundial logrando así perfilarse como un importante motor del crecimiento económico mundial durante los próximos años. Un ejemplo de ello es Colombia, el cual está reconociendo oportunidades de crecimiento a través de la expansión de las perspectivas comerciales y, al mismo tiempo, están convirtiéndose en un foco atractivo de turismo y negocios para la inversión extranjera. Así mismo, se resalta el interés de Colombia en crear más posibilidades de acceso a mercados inimaginables para el desarrollo de Colombia apenas unos años atrás, con el objetivo de un mayor crecimiento económico con la firma de los TLC 'S de Colombia con EE.UU. y Canadá.

Lograr relaciones cooperativas de comercio e inversión con estos países es de gran importancia. Esto destacando potencia económica que es Estados Unidos el cual se convierte en el mercado con mayor poder adquisitivo y demanda de importaciones con los que Colombia puede competir efectivamente, por otro lado, queda claramente demostrado el interés de ambos países, Estados Unidos y Canadá, por generar inversión, competitividad e innovación, la implementación del desarrollo industrial de las PYMES, como se ha señalado en las negociaciones de Colombia con Estados Unidos y Canadá. Por lo tanto, creemos que es apropiado analizar cómo algunas PYMES pueden capturar oportunidades potenciales de

negocios en los sectores comerciales e industriales a través de futuros acuerdos comerciales. y así acceder al mercado de manera más eficiente.

Según Hall Movius (2008), la mayoría de las investigaciones sobre capacitación en negociación han involucrado simulaciones de negociación, capacitación didáctica y análisis, pero aun así hay muy pocos estudios sobre los efectos a largo plazo del comportamiento de negociación. Asimismo, muchas empresas recurren a entes mixtos como ProColombia para adquirir asesorías, las cuales están invirtiendo en la formación y capacitación profesional de sus empleados a través de analistas y expertos en comercio. No hay estudios que permitan medir el nivel de acierto.

Con respecto a la importancia del protocolo y la diplomacia estas dos disciplinas se ajustan a la solución del conflicto a través de la política internacional, en pocas palabras la diplomacia es la que estudia los intereses y las relaciones que existen entre países y el protocolo es el arte de saber aplicarlo, con estos dos conceptos se trabaja el presente trabajo en el cual para saber el papel que juega cada uno de los países antes mencionados en la sociedad. Hoy por hoy la diplomacia y el protocolo internacional continúan siendo indispensables para cualquier país, pero se buscará dar un enfoque internacional como parte del panorama global para establecer protocolos de interacción de Colombia con países de Norteamérica.

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 con Estados Unidos y Canadá?

2.3. Sistematización del problema

1. ¿Cuáles son las características y el comportamiento contemplados en un protocolo de negociación internacional?
2. ¿Qué aspectos se deben tener en cuenta en una negociación empresarial de ámbito internacional, contemplando las similitudes y diferencias culturales?
3. ¿Cuál es el entorno de negocios en Estados Unidos y Canadá y su estrategia de negociación en los acuerdos comerciales?
4. ¿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 con Estados Unidos y Canadá

3.2. Objetivos Específicos:

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

4. JUSTIFICACIÓN

Esta investigación asistirá en la creación de un protocolo con un marco de estrategias de carácter diplomático y cultural que permita al exportador realizar negociaciones exitosas con países como Estados Unidos y Canadá, se ha escogido a estos países porque engloba a las mejores economías potenciales emergentes, que a sus vez son los que cuentan con los mejores mercados a futuro; cada uno con una cultura totalmente diferente aun cuando comparten similitudes étnicas y geográficas, esto hace que la investigación posea gran alcance y se enriquezca de información necesaria.

El proceso de negociación en sí es muy difícil porque cada país tiene culturas diferentes que deben ser consideradas y entendidas para desarrollar las estrategias de negociación más

adecuadas al momento de reunirse con la empresa del país potencial, de acuerdo con la cultura. Esto debido a que la cultura es un conjunto de normas aprendidas, que pueden guiar el comportamiento orientado a objetivos diferentes a los esperados, al obtener un conocimiento general sobre la cultura de un país, se puede reducir la incertidumbre del fracaso y, por lo tanto, mejorar el proceso de negociación.

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 acuerdos de libre comercio que actualmente tiene Colombia con Canadá y Estados Unidos, asimismo con los 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 Brunelle, D. 2010) “Estados unidos, el ALCA y los parámetros de gobierno global” de la revista de relaciones internacionales de la UNAM, El artículo presenta perspectivas sobre las áreas libres de barreras comerciales con las que cuenta América a partir del año 1990, cuando el que en ese año era presidente, George Bush proyectó el impulso americano, culminando en la Cumbre de Miami de 1994, cuando se dieron las negociaciones para su establecimiento partió de esta unidad. Analiza el efecto de tal tratado en América y la oposición que enfrentó por las consecuencias que tendrían a futuro en la región. Brunelle señala

que gran parte de la propuesta está detrás del esfuerzo de generar ALCA en EE. UU. se fundamenta en los Tratados de Libre Comercio para América del Norte, hay dos puntos importantes que tener en cuenta en este estudio: El primero se refiere a la eliminación de barreras a los acuerdos informales de asociación comercial" y el segundo, que está implícito en la metodología de enfoque bilateral, se presenta en los criterios utilizados para "determinar qué barreras" se eliminarán por medios informales y formales, en realidad, un punto muy político que, en lugar de canalizarse a través de los respectivos niveles políticos, queda abierto a las críticas de los negociadores, en este sentido, la metodología del llamado enfoque bilateral no es lo suficientemente equilibrada. Se confía en ellos para interpretar qué es político y qué es técnico, de acuerdo con esa lógica, se vuelve económicamente racional frenar en lo posible la dependencia de los medios oficiales en la dirección de cuestiones que permitan normalizar y armonizar, por lo que la metodología observada se convierte en una herramienta importante para reducir puntos políticamente sensibles en los procesos de negociación.

Según Barrón, L. (2003). "De cómo la diplomacia sí evita las guerras: Henry P. Fletcher embajador de Estados Unidos en México, 1917-1920" En el Dossier, expone la supremacía del proteccionismo americano por parte del presidente Donald Trump el cual afecta a los miembros de los tratados internacionales. Los cuales comenzaban 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.

Gianelli, C. (2013). La agenda de Uruguay con los Estados Unidos: un enfoque más allá del tema comercial Se tomó como base el modelo BIT (Tratado Bilateral de Inversiones) vigente en los Estados Unidos, el cual fue incluido en la mayoría de las figuras de inversiones de los tratados de libre comercio en los que Estados Unidos aceptaron con varios países, en el mundo En este caso, el modelo fue el indicador de inversión del TLC con Perú. Sin embargo, el nuevo gobierno uruguayo que asumió en marzo de 2005 renegoció el acuerdo. La aprobación de este acuerdo marcó una diferencia muy importante en la forma de relacionamiento bilateral de Estados Unidos, pues mostró la voluntad de países como Uruguay de avanzar en la búsqueda de conexiones más profundas con el objetivo de alcanzar acuerdos en los respectivos mercados.

5.1.2. Nacionales

(Rendon, 2007). En el trabajo de grado de la universidad EAI “Barreras culturales en los negocios internacionales” En este artículo, describe los principales aspectos culturales que los colombianos deben considerar al momento de negociar con países como China, España y Estados Unidos. temas de interés como la similitud entre las culturas, la regla es comprender los cambios de la cultura, sus creencias y principios, así como cualquier otro factor que influya en la forma que culturalmente se concreta una negociación sin formar verdaderos estereotipos (relativismo cultural), conociendo todos los elementos que influyen en las negociaciones, un proceso que da poder y disminuye la discusiones en la toma de decisiones dentro del panorama de la negociación que influyen en los diversos aspectos culturales. Cuando hablamos del contexto cultural que rodea a las partes negociadoras, podemos distinguir entre diferentes culturas.

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.

En el anuncio más reciente del consultor económico “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 (Espinosa Fenwarth, 2022). 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 Antony 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?” se 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, según El alcalde de Cúcuta “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” Jairo Yañez en el artículo (La Opinión, 2022), se espera que 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” expone cuales son los diversos protocolos que mediante los entes encargados de la supervisión de alimentos y medicamentos, el Invima está solicitando en la nueva reapertura de frontera como un adelanto de los procesos que se deben realizar para proceder al paso fronterizo del puente Internacional Simón Bolívar y el puente Francisco de Paula Santander de Cúcuta , 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 (Semana, 2022).

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 (Nelson, Liliana, & Johanna, 2021 En el libro Protocolo de Negocios, Colombia y sus socios en América Latina).

5.2. Marco Teórico

El presente trabajo investigativo se basa en las siguientes tres teorías y modelos de negociación internacional, la primera es la Teoría de la demanda recíproca de John Stuart 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 Johansson y Vahlne⁷⁷ sacado en 1977 donde habla del conocimiento, el desarrollo y el compromiso que se debe tener para la internacionalización en una empresa. El modelo de la Evolución secuencial-1999 de Lam & White explica cómo llegar a la internacionalización por medio de la experiencia, con la finalidad de hacer presencia en las exportaciones internacionales

Teoría de la demanda recíproca 1806 – 1873

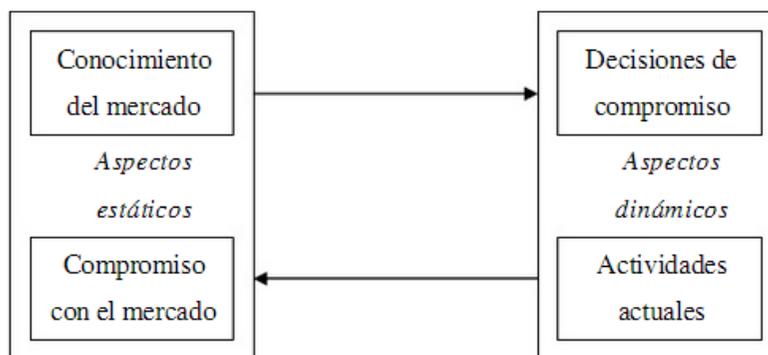
John Stuart Mill señaló que, en un sistema de costos comparativos y la fragmentación internacional del trabajo, las constantes salidas de las exportaciones de un país estimulan, hasta cierto punto, las importaciones y exportaciones de bienes producidos en el país objeto de comercio. Sostuvo que el aumento en el rendimiento económico de un país es mantener un exceso 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 el costo de los bienes expedido por los países pequeños.

Esta teoría explica la ventaja que tiene Colombia frente a los países de estudio, por el amplio mercado que representa Estados Unidos y Canadá, y por consiguiente Colombia puede tener mayor demanda y a su vez mayor inversión por parte de los países norteamericanos.

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 establecer instalaciones y/o máquinas de producción propias en el extranjero.

Ilustración 1. Mecanismo básico de la internacionalización del modelo Uppsala - Johansson Y Vahlne 1977



Fuente: extraído de nociones de economía y empresa. WordPress

El gráfico nos muestra dos aspectos que se deben considerar, los aspectos estéticos y los aspectos dinámicos. Dentro del aspecto estético 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 estético que introduce la negociación internacional como mecanismo para internacionalizar la empresa.

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 diversos tratados de libre comercio, pero este estudio se basará en el convenio suscrito con Estados Unidos y Canadá siendo esta la herramienta de guía para las empresas locales a la interacción con los mercados internacionales, junto con las cuatro etapas del modelo de Uppsala para los colombianos partiría como un ejemplo del mayor compromiso internacional de los empresarios.

Teoría de la Ventaja Comparativa - 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 exportación del producto y así mismo en la producción, para así obtener dicha ventaja relativa, pero cuando 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 países como Estados Unidos y Canadá, es imprescindible la presencia de la presente teoría en el tema de investigación.

5.3. Marco Conceptual

- a) **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).

- b) **Comercio internacional:** es la compra, venta o intercambio de bienes y servicios en diferentes monedas y métodos de pago. Estas interacciones entre naciones o áreas geográficas se han incrementado como resultado de la liberalización comercial y la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias (López, 2018).
- c) **Negociación Internacional:** Markué define la negociación internacional como aquella en la que las partes representan los intereses de diferentes naciones, con ramificaciones transculturales. La cultura de las negociaciones internacionales ha tendido a converger con el proceso de globalización económica, a pesar de las distinciones entre las negociaciones realizadas entre empresas locales y las realizadas en un entorno internacional (Ceupe, s.f.).
- d) **Acuerdo comercial:** Es un acuerdo bilateral o multilateral entre naciones que intenta, entre otras cosas, moldear los intereses de cada parte y potenciar el comercio. Es un amplio tratado fiscal, arancelario y comercial que frecuentemente incluye garantías de inversión. Los tipos más populares de acuerdos comerciales son los acuerdos preferenciales y de libre comercio, que se firman para disminuir (o eliminar) aranceles, cuotas y otras restricciones comerciales sobre artículos discutidos entre los signatarios (Ministerio de Economía y Finanzas de Perú, s.f.).
- e) **Comercio bilateral:** el comercio bilateral, también conocido como comercio de facilitación, es exclusivamente el comercio entre dos países, generalmente mediante trueque basado en acuerdos bilaterales entre gobiernos y sin el uso de moneda extranjera como pago. Los acuerdos comerciales bilaterales frecuentemente intentan limitar los

déficits comerciales manteniendo un déficit de cuenta claro donde se desarrollan (Wikipedia, s.f.).

- f) **Diplomacia:** La diplomacia es el conjunto de acciones que se llevan a cabo en el marco de las relaciones internacionales entre los estados y sus representantes. La diplomacia es la rama de las relaciones internacionales que se encarga de negociar y desarrollar acuerdos y procedimientos pacíficos entre países (Marn García, 2021).
- g) **Protocolo:** Un protocolo es un conjunto de reglas y especificaciones para llevar a cabo un determinado tipo de actividad. El protocolo, a través de un conjunto de estándares, permite comprender cómo deben responder las personas ante diversas situaciones en el ámbito social, político y empresarial (Escuela Bs, 2018).
- h) **Tratado de libre comercio (TLC):** Un acuerdo de libre comercio es un acuerdo regional o bilateral que establece una zona de libre comercio para productos y servicios en la que se eliminan los aranceles. Fue negociado con el objetivo de desarrollar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes en el acuerdo antes mencionado (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, s.f.).

5.4. Marco Legal

LEY 1143 DE 2007 El 2 de julio de 2010, la Corte Constitucional de Colombia resolvió conforme a su dictamen C-608/10 que este Acuerdo se adaptaba a la situación del Estado y a la Ley 1363 de 2009, que lo permitía.

El 21 de junio de 2010, el Parlamento canadiense aceptó por unanimidad el acuerdo, que luego fue firmado por el Gobernador General del país. El acuerdo se ejerció a partir del 15 de agosto de 2011. El acuerdo de libre comercio entre Colombia y Canadá se firmó el 21 de noviembre de 2008 y fue la culminación de un proceso de negociación de cinco rondas que comenzó en julio de 2007. Un acuerdo de colaboración en la vida laboral y en la misma ceremonia se firmó un acuerdo de cooperación ambiental.

2013 ley 1669 (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo) El "Acuerdo Comercial entre Colombia y Perú, por un lado, y la Unión Europea y sus miembros, por el otro": Fue firmado en Bruselas, Bélgica. Bélgica ha sido aceptada, el día 26 de junio de 2012 El partido reconoce y reitera la importancia del proceso de integración regional de cada país miembro dentro de la Unión Europea y dentro de la comunidad Andina como mecanismo para lograr mayores oportunidades de negocios y promover efectivamente su inserción en la economía global.

Se requieren referencias legales para especificar y caracterizar las operaciones de comercio exterior como exportaciones e importaciones. El Decreto No. 2019/2019 se aplica solo en particularidades específicas de los acuerdos comerciales entre Colombia y la Unión Europea. 1165, que define los acuerdos comerciales como "modificaciones multilaterales, multilaterales o multilaterales". En términos de origen, la aplicación de esta decisión consiste principalmente en un acuerdo de libre comercio, un acuerdo de promoción comercial y un acuerdo de alcance parcial firmado por Colombia, así como solicitudes o solicitudes provisionales.

El acuerdo de promoción comercial con los Estados Unidos es un acuerdo de alto nivel, por lo que contiene un compromiso que excede el comercio de bienes y tiene como objetivo promover los intercambios de servicios, así como la inversión y la cooperación. El objetivo es que, con mejores condiciones de intercambio en estos tres artículos, las oportunidades comerciales y los nuevos empleos se abren para empresarios, inversores y consumidores.

Estados Unidos es la economía más grande del mundo, el mayor importador de bienes y servicios de Colombia y los mayores inversores extranjeros en el país. Este acuerdo facilita el movimiento de recursos físicos y humanos entre países y crea nuevas oportunidades de mercado para nuestros productores. El contrato también conecta a nuestra empresa con una cadena de valor global. La experiencia de los países que han firmado acuerdos con la economía más grande del mundo, como Israel, Chile, Perú y México, muestran los beneficios potenciales de este acuerdo de libre comercio.

En agosto de 2003, representantes comerciales estadounidenses comenzaron las negociaciones comerciales con Colombia.

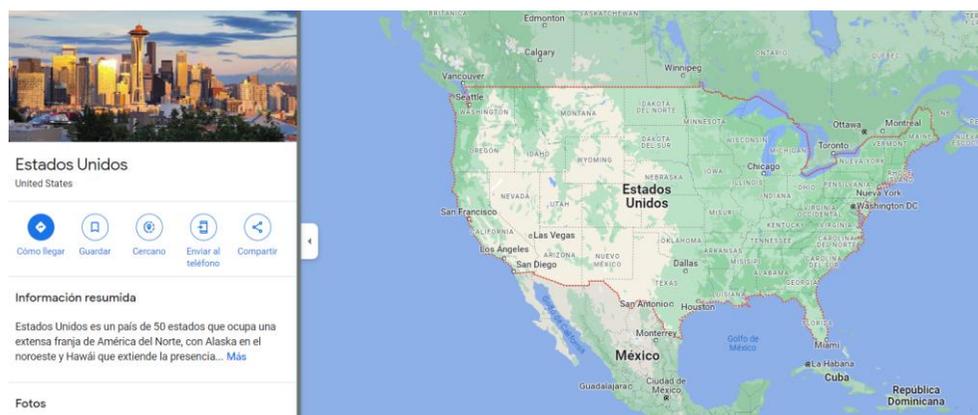
Desde 2001, nuestras exportaciones a Canadá han mostrado una tendencia de disminución de \$ 2,771 millones a \$ 1,908 millones en 2003, lo que obligó al gobierno nacional a encontrar otras formas de compensar la tendencia.

En noviembre de 2003, los representantes comerciales de Estados Unidos indicaron el deseo de su país de iniciar negociaciones de libre comercio con Colombia, Ecuador y Perú, aperturando el camino para que los otros países andinos siguieran sus pasos.

5.5. Marco Espacial

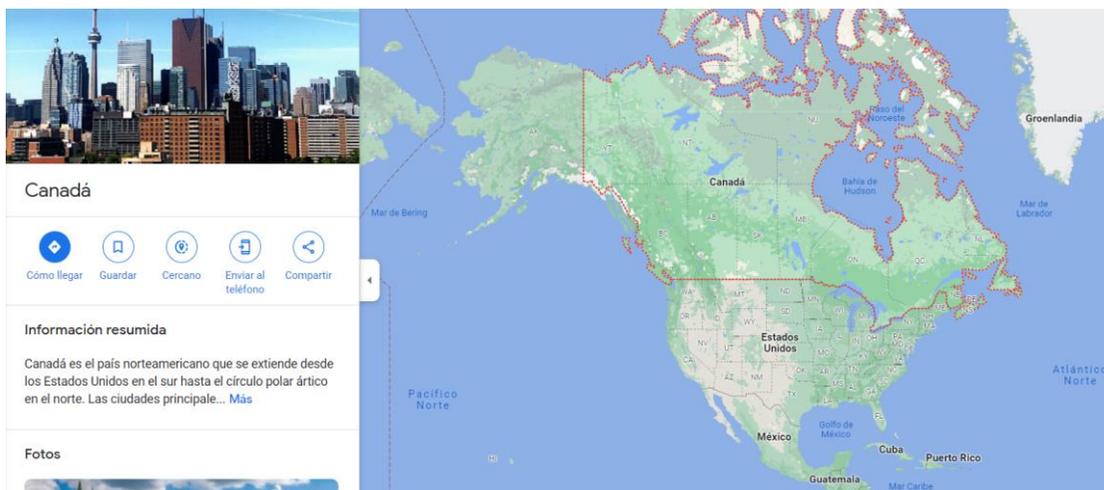
Esta investigación se realizará en la ciudad de Cúcuta, a base de los dos países con los cuales la investigación busca potencializar los acuerdos firmados entre Colombia con los países de Estados Unidos y Canadá, potencializando el mercado internacional y generando un protocolo para el aprovechamiento de estos

Ilustración 2 Ubicación geográfica de Estados Unidos



Fuente: Extraído de Google Map

Ilustración 3 Ubicación geográfica de Canadá



Fuente: Extraído de Google Maps

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 cualitativo.

Se usará este método para recopilar información cuantificable de las normas de protocolo de carácter comercial que tienen los países de Norteamérica para dar explicación de cómo debe ejercer adecuadamente una negociación internacional con los países de Estados Unidos y

Canadá, 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 demás países de América (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 Estados Unidos y Canadá 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 de los diferentes acuerdos entre Colombia con Estados Unidos y Canadá, 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

El grupo de investigación está compuesto por los países de estudio con Colombia, y estos dos bloques de participación están en el tratado de libre comercio. En el primer ejemplo, la República de Colombia se encuentra en los Estados Unidos, más precisa en las áreas del sur del continente, limitando a Panamá y el Caribe, desde el este con los países de Venezuela y Brasil.

Ubicado en Norteamérica, Estados Unidos cubre una zona de 9'831,510 km², lo cual convierte al país en uno de los países más extenso en área geográfica del mundo. Cuenta con un censo poblacional de 332'183,000 personas, ubicando a Estados Unidos como uno de los países más poblados del mundo, con una densidad de población 3 por kilómetro cuadrado. Su distrito capital es Washington, su moneda comercial es el dólar estadounidense.

Por otro lado, tenemos a Canadá el cual comparte ubicación en Norteamérica con Estados Unidos, tiene un área geográfica de 9.879 750 km², lo que lo convierte en uno de los países más grandes del mundo incluso con una extensión más grande que Estados Unidos. Con una tasa poblacional de 38 929 902, Canadá tiene lugar 38 de los 196 países y tiene una densidad de población muy baja de residentes por kilómetro cuadrado, su moneda es el dólar canadiense y su capital es Ottawa.

6.5. Muestra

La muestra para evaluar que se tomará para esta investigación serán las referencias de los análisis económicos y políticos de los tratados suscritos entre Colombia y Estados Unidos y Canadá

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 con Estados Unidos y Canadá

Objetivos específicos	Variables	Instrumentos	Indicadores
Identificar las características y comportamiento de negociación contemplados en un protocolo diplomático	Protocolo de negociación internacional	Guías Normas protocolarias	uso y empleo
Estudiar los aspectos relevantes de una negociación empresarial en un ámbito internacional, las similitudes y diferencias culturales	Negociación empresarial de ámbito internacional	Datos Bibliográficos	Recopilación de información Descripción de casos de éxito

Examinar el entorno de negocios de Estados Unidos y Canadá; y su estrategia de negociación en los acuerdos comerciales	Estados Unidos y Acuerdos comerciales Canadá y Acuerdos comerciales	Consultas de los acuerdos	métodos aplicables
Definir las normas de protocolo en una negociación internacional de carácter comercial para determinar una oferta de negociación.	oferta de negociación	Benchmarking	estudio de mercado Portafolio de servicios y estrategia de inserción económico

Fuente: Elaboración propia

6.7. Tratamiento de la información

6.7.1. Técnica y recolección de información

Tácticas de recolección de datos secundarios: se recopilarán los diversos datos utilizando información de diversas fuentes y bases de datos informáticas vinculadas a nuestra investigación, así como material legal que rige el acuerdo bilateral.

Fuentes internas de datos secundarios: Se utilizarán todos los registros, declaraciones, publicaciones periódicas, mensajes, informes y resúmenes ejecutivos donde se recoge información sobre las diversas características y comportamientos protocolarios que pueden darse en una negociación internacional.

Fuentes externas de datos secundarios: se incluyen aquellas publicaciones gubernamentales, comunicados de prensa, revistas, referencias bibliográficas y muchas bases de datos virtuales donde se puede acceder a información importante sobre la diplomacia de Colombia con los países asiáticos.

6.7.2. Técnica y procesamiento de la información

1. Para el primer objetivo, “Identificar las características y conductas de negociación contempladas en un protocolo diplomático”, se realizará una indagación sobre las conductas que deben concurrir en un protocolo diplomático.
2. Realizaremos un estudio sobre los aspectos de una negociación empresarial para el segundo objetivo "Estudiar los aspectos relevantes de una negociación empresarial en un entorno internacional, las similitudes y diferencias culturales".
3. Realizamos diálogos de acuerdos para evaluar el entorno de negocios con América del Norte para el tercer objetivo, "Examinar el entorno de negocios en Estados Unidos y Canadá y su estrategia de negociación en acuerdos comerciales".
4. Con el uso del benchmarking podremos determinar la oferta de negociación para el cuarto y último objetivo, "Definir las reglas del protocolo en una negociación internacional de carácter comercial para determinar una oferta de 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 con Estados Unidos y Canadá.

7. Características y comportamiento de negociación contemplados en un protocolo diplomático

7.1. Características del protocolo diplomático

Según la actual Academia de Lenguaje Real, el término Protocolo tiene varios significados, Desde una perspectiva general, el protocolo contiene una serie de usos, costumbres y tradiciones los cuales determinan los criterios de uso y medidas de prioridad frente a los eventos gestionados al igual que las medidas en las acciones oficiales y privadas. Por lo tanto, el protocolo es una disciplina que regula el comportamiento y las relaciones humanas, el orden, la jerarquía, las normas, los usos y las costumbres que deben seguirse en un acto para su implementación correcta que proyecta una imagen pública en la sociedad.

El origen y el desarrollo del protocolo: podemos asegurarnos de que el protocolo nazca con el ser humano y que al servicio del hombre no se puede ver como algo rígido, estático e inamovible, ya que el protocolo se adapta de acuerdo con el desarrollo de la sociedad. Las primeras huellas escritas de la creación del protocolo se han mantenido en el Código Hammurabi en el Museo del Louvre en París hasta 1750 a. C. En particular, se discuten tres aspectos relacionados directamente con el protocolo.

Existen recomendaciones para la realeza del protocolo oficial sobre las reglas de los tratamientos, la cortesía y el respeto de todos los ciudadanos del reino en la organización de acciones y ceremonias que promueven la paz, la prosperidad y el bien de las personas. Hubo desarrollos significativos entre los síntomas escritos originalmente y el protocolo moderno, que se refleja en esta breve descripción: cada acción o evento tiene sus propias reglas que regulan 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 (Instalación): una serie de normas que dominan el desarrollo de actos institucionales (organizados por el rey, la administración gubernamental o estatal, la comunidad autónoma, las empresas locales o privadas, pero la participación de la entidad). Ajusta la prioridad, el tratamiento y la imagen institucional que debe reflejarse.

Protocolo comercial: una serie de estándares y tecnologías necesarias para planificar, preparar, desarrollar y gestionar acciones patrocinadas por empresas o instituciones privadas. Esta es una guía para informarle sobre las acciones del evento.

Protocolo profesional: de acuerdo con las costumbres sociales o establecidas, incluye todas las normas o referencias que caracterizan a la empresa misma de acuerdo con el cuadro de la organización, su ley y las ganancias que se persiguen por acciones específicas.

Protocolo real: contiene las reglas para el acto del rey, el Qing o los miembros reales que participan. Reglas de acción que regulan las relaciones de los ciudadanos sociales de acuerdo

con la situación del protocolo social. La predicción del ritual depende de la naturaleza de la Ley, el propósito perseguido y la imagen transmitida.

Los siguientes tipos de eventos se destacan.

- a) Organizado por autoridades o instituciones públicas: combinamos normas legales, costumbres y costumbres sociales, especialmente en las normas. Toda la predicción del evento se publica en realidad.
- b) Evento privado: es elegible para las reglas y reglas anteriores que el anfitrión adoptó. Las predicciones se publican con la ayuda de autoridades o figuras públicas.
- c) Evento mixto: mezcla de dos tipos de acciones anteriores. En este caso, los protocolos institucionales generalmente se usan con protocolos comerciales. Comportamiento privado. Siguen reglas educadas y etiquetas sociales. La predicción de estas acciones es privada.

De esta manera, podría ser un caso historiador que conscientemente eligió estudiar parte de la realidad, y se dedicó a los factores económicos como una condición de vida internacional, para las relaciones culturales como una expresión de intercambio entre personas y países, o resaltar la influencia de Opinión pública y diferentes grupos de presión Al diseñar o implementar ciertas políticas extranjeras, la perspectiva contemporánea de las negociaciones internacionales es que

el propósito de la negociación no debe ser una victoria para ciertos países, sino un medio para resolver problemas que afectan las relaciones entre los países del mundo interdependiente.

El sistema internacional ha evolucionado en el último período del siglo XX de tal manera que los intereses de un individuo de un país no pueden tener una ventaja sobre las necesidades de la comunidad global. Cuando la Guerra Fría desapareció y la comunidad internacional dirigió su atención a grandes problemas mundiales (contaminación, ecología, pobreza, hambre, deuda excesiva, fuerza de la población, nuevas armas, etc.), se hizo más clara que comprender las negociaciones como un medio para promover Los intereses nacionales, por lo tanto, esta es una actitud anacrónica, es desarrollar un nuevo enfoque de la diplomacia que aumente la capacidad de la comunidad internacional para coordinar los esfuerzos para resolver problemas generales, en lugar de tratar de "ganar" a algunas personas para otras en condiciones cortas.

La historia demuestra que los diplomáticos frecuentemente buscan acuerdos que promuevan exclusivamente los intereses de su propio país, lo cual es una mala táctica. Existen varias teorías de negociación, incluso si los datos históricos demuestran los resultados de acuerdos que simplemente se centran en los intereses nacionales. Sin embargo, creemos que una estrategia de negociación de este tipo es incuestionablemente beneficiosa porque es el medio perfecto para identificar respuestas amplias a los problemas globales emergentes provocados por la interdependencia.

El protocolo diplomático tiene un conjunto de reglas que lo distinguen por su cortesía y etiquetas aplicadas entre gobiernos. Cabe señalar que la diplomacia y el protocolo están indisolublemente ligados porque rigen todos los actos protocolarios que presiden los acontecimientos de las relaciones internacionales entre estados y organizaciones. Hellmuth Winter lo define como "el arte de dirigir y seguir las negociaciones pendientes y establecer las necesarias entre dos o más Estados". Es fundamental incluir un párrafo para resaltar que el protocolo es una estrategia o herramienta que promueve el intercambio de información y es utilizada por la diplomacia para llevar a cabo sus intereses en las relaciones internacionales. (Protocol.org, 2010).

7.2. Relaciones del protocolo diplomático en las negociaciones

El comercio internacional es el vínculo que conecta a los países a través de conexiones e intercambios comerciales, teniendo un impacto sustancial en la economía de cada país (Martínez, 2022). La influencia y calidad de los códigos de comunicación que tiene el protocolo diplomático en los negocios y las relaciones internacionales, los negocios no se realizan por casualidad, en cada negociación se realiza un proceso de observación de las oportunidades, siguiendo algunas reglas entre estas el protocolo diplomático que tiene innumerables ceremonias que se adaptan a cada tipo de negociación. Dentro de este parámetro, es fundamental resaltar la importancia de la presencia del protocolo y la diplomacia en los negocios y las relaciones internacionales para persuadir y comunicar adecuadamente de forma clara y concisa lo que se

está considerando en cualquier tipo de negociación, trato o convenio, así mismo el empresario sentirá mayor confianza y seguridad en la realización del trato, el protocolo diplomático es considerado una herramienta de gran relevancia en los negocios y las relaciones internacionales. (Sueldo, 2011).

7.2.1 Tipos de negociación

La negociación es el proceso mediante el cual dos o más individuos intentan llegar a un determinado acuerdo se llama negociación. Cada participante está interesado en lo que el otro tiene que decir, pero en términos diferentes, por lo que se produce como un diálogo entre ellos. Existen, por tanto, seis estilos de negociación diferentes, que variarán en función de la posición negociadora (DocuSign, 2022)

- a) **Negociaciones sobre la vivienda:** este tipo de negociaciones es donde una persona acepta plena o parcialmente las condiciones del otro lado para establecer buenas relaciones a largo plazo.

- b) **Negociaciones competitivas:** En las negociaciones competitivas, no hay un objetivo interesado en mantener las relaciones con el contratista, su único objetivo es maximizar sus propios intereses. En general, este tipo de negociaciones se usa solo en negociaciones solo una vez, y también se conoce como las negociaciones del Ganar-perder.

- c) **Negociaciones de distribución:** esta es una de las negociaciones más tradicionales. Los objetivos de una de las partes entran en conflicto con los objetivos del otro.

- d) **Negociaciones conjuntas:** este es el tipo de negociaciones en las que ambas partes ganan porque están listas para ceder en sus condiciones para llegar a un acuerdo que sea mutuamente beneficioso. Como regla general, las partes interesadas persiguen los mismos objetivos. Los negociadores son más empáticos y buscan ventajas para ambas partes. Este tipo de negociaciones se llama Win -Win. Esto se caracteriza: cooperar en el logro de objetivos; Relaciones de confianza entre dos lados; Por lo general, consta de varios grupos de trabajo; Esto puede llevar más tiempo que otros tipos de negociaciones.

- e) **Negociaciones sobre el compromiso:** en las negociaciones sobre obligaciones, debe haber una relación entre las partes con el contrato. El objetivo principal de este tipo de negociaciones es lograr un beneficio que esté muy cerca del nivel acordado, dado que pueden ocurrir algunas pérdidas.

7.2.2 Tipo de protocolo en los negocios

Dentro del mundo empresarial se deben considerar los parámetros que ayudan a evitar posibles conflictos durante las negociaciones, y cada empresa es diferente, y su modelo de protocolo diferencia una función y necesidad para cada empresa, pero algunos puntos en sus protocolos de modelo de negocio, por ejemplo, están de acuerdo con otras empresas. Debe ser útil, fácilmente disponible, adaptable, claro y conciso (eserp, s.f.). Existen diversos tipos de protocolos que corresponden al escenario y evento que ocurre en una firma, organización que forma parte de la misma empresa multinacional, entre ellos los siguientes:

- a) Protocolo de eventos: puede haber diferentes tipos de eventos, y para cada uno tiene su protocolo respectivo, independientemente de si el evento está internamente o fuera de la empresa, en este caso se menciona en el que se menciona, también planifica el conocimiento, también el conocimiento. Presentación estructurada y cualquier participación de los miembros caracterizados por la formalidad.

- b) Protocolo interno: el protocolo interno es todos los que evalúan las reglas dentro de la empresa, por ejemplo: comportamiento, ropa, orden en el trabajo, materiales de materiales, imagen corporativa (Ostelea, 2021).

7.2.3 Historia de los tratados internacionales

El comercio, las alianzas, los acuerdos son la prioridad de los acuerdos internacionales ejecutados en el comercio internacional contemporáneo.

En la antigua Grecia y Roma, el acuerdo todavía tiene un área religiosa, su acuerdo tiene disposiciones sobre la paz y el progreso para las negociaciones entre las partes que no son equivalentes y equivalentes al acuerdo hecho, y a partir del siglo medieval, el acuerdo comenzó a basarse no solo en áreas religiosas como las que ha habido debido a la ley romana alemana y británica con sus concordatos, de modo que el área legal se agrega al acuerdo. Desde el siglo V, la ley de Justicia también presentó una influencia importante (Corpus IIS Civil, Corpus iis Canonici) en el Acuerdo, creando una comunicación (Ley General) y agregando criterios de buena fe (Bona Fide) al Acuerdo y Para la fecha fechada en la fecha, este francés fue tomado por el cual se escribió este Acuerdo.

Del mismo modo, el marco de paz pacífico de Westfalia se fundó en 1648, donde nació la ley estadística internacional moderna con escenarios de derecho convencionales y acuerdos multilaterales con la participación de varios países, en el mismo año con 3 acuerdos que concluirán el fin de la guerra y la guerra y La apertura hacia la paz, el primero comienza con un acuerdo de Münster entre las provincias unidas y españolas el 30 de enero de 1648; Continuó con el acuerdo de Münster entre el Sacro Imperio Romano y Francia el 24 de octubre, y finalmente el Acuerdo de Osnabrück se celebró el 24 de octubre de 1648, entre los imperios de Alemania y sueco romano.

Desde el siglo XIX, el sistema estatal europeo con el Acuerdo de París se consolidó en 1814, en 1815 un año después comenzó el Congreso de Viena que dirigió varios acuerdos internacionales y, a su vez, fue un precedente para el desarrollo de acuerdos multilaterales. En el mismo siglo, mientras que en la resurrección del desarrollo en varios acuerdos multilaterales proporciona un nivel de ansiedad e interés en diferentes partes

A partir del siglo XX se considera el gran siglo del Tratado Internacional en la Liga Nacional de 1919 y San Francisco en 1919, lo que lleva a un sistema de instituciones internacionales en cada desarrollo, y luego en organizaciones internacionales. Estaba conectado al sistema y fue llamado más tarde. A finales del mismo siglo, el sistema de las Naciones Unidas comenzó a estandarizar las acciones globales en las negociaciones internacionales entre el código interno y el sistema de control para la aplicación del Tratado de Marrakech creado por la Organización Mundial del Comercio. En 1969, fue el año que celebró el Tratado de Viena, y las costumbres del derecho internacional fueron codificadas por el tratado, y durante los siglos, llegamos a los siglos hoy en el siglo que llegó hoy. Fue el año de ser desarrollado (formó parte de las negociaciones entre las negociaciones entre países (Universidad Nacional de México, Instituto de Investigación de Law, 2020).

7.2.4 Tipos de tratados

Los tratados internacionales enriquecen el desarrollo económico de los participantes a través del intercambio comercial y las relaciones internacionales, al ser el medio formal y escrito por el cual dos o más estados pueden participar y donde establecen una serie de responsabilidades a seguir para el cumplimiento de los mismos. Estos tratados abren nuevos mercados competitivos y oportunidades de inversión al eliminar restricciones como impuestos a las importaciones y exportaciones de bienes o servicios, lo que aumenta las tasas de empleo para las partes del tratado (Instituto Europeo de Estudios de Posgrado, sin fecha).

Existen algunos tipos de acuerdos como son: a) Acuerdos de alcance parcial, b) Tratado de libre comercio, c) Unión aduanera, d) Mercado común, e) Unión económica.

7.2.5 Organismos reguladores y facilitadores de los tratados

En este intervalo, es una organización internacional que decide las reglas que ordenar el comercio internacional sobre la base legal se convierte en una OMC (Organización Mundial del Comercio) de la Agencia Regulatoria y Facilitadores Internacionales, especialmente con respecto a los acuerdos internacionales entre países, de modo que la organización delega las operaciones y el apoyo del acuerdo, discutió, discutió las disputas comerciales y, a su vez, analiza que la política nacional del país que está en proceso de tener un acuerdo firmado con otros países no interviene en los acuerdos internacionales (Martínez, 2022).

Cabe señalar que en cada acuerdo es importante que celebren los acuerdos internacionales que producen una mayor confianza para los mismos miembros participantes e incluyen nuevas transformaciones en su economía, los fondos monetarios internacionales son tan importantes como ser reguladores y facilitadores en países que permiten la interacción económica adecuada. La política económica entre los países, el equilibrio económico se puede lograr, el FMI, se convierte en una institución que el objetivo de mejorar la economía mundial se designa como un moderador del cambio y el pago internacional (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

El texto del acuerdo afirma la creciente importancia del tratado como fuente de derecho internacional y como medio para desarrollar la cooperación pacífica entre los pueblos, independientemente de su constitución o sistema social. Afirmando que las controversias relacionadas con tratados y otras controversias internacionales deben solucionarse por medios pacíficos de conformidad con los principios de la justicia y el derecho internacional, y creando condiciones en las que puedan mantenerse la imparcialidad y el respeto de las obligaciones contractuales; Recordando la determinación de las Naciones Unidas, decía: Considerando los principios del derecho internacional contenidos en la Carta de las Naciones Unidas (principio de igualdad de derechos y libre determinación de los pueblos, igual soberanía e independencia de

todos los Estados, no injerencia en los asuntos internos de los Estados, prohibición de la intimidación y la intimidación, etc.), el poder universal del Respeto a las Libertades Fundamentales de Aplicación y a los Derechos Humanos y a Todos los Derechos y Libertades.

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).

Fue preparado por una conferencia internacional convocada en la capital de Austria sobre la base de un proyecto elaborado por la Comisión de Derecho Internacional de la Organización de las Naciones Unidas durante más de quince años de trabajo. Su objetivo era codificar y establecer gradualmente las normas consuetudinarias de los tratados. (Villacís, 2008)

7.3.4. Historia del Convención de Viena

Se consideró necesario que haya un contrato que define las formalidades de celebrar los contratos. Esto dejará claro su poder vinculante y permitirá que cada condición limite su soberanía.

Su objetivo principal es gestionar las normas y principios que rigen el establecimiento, interpretación y aplicación de los tratados internacionales. A pesar de su principal enfoque jurídico, la Convención de Viena ha tenido importantes beneficios económicos para la comunidad internacional.

La Convención de Viena proporciona una base jurídica sólida para la celebración de tratados y acuerdos internacionales, lo que constituye uno de sus principales beneficios económicos. Esto ha contribuido a una mayor coherencia y confianza en los vínculos comerciales internacionales. Los inversores y las empresas pueden celebrar contratos y acuerdos comerciales sabiendo que existen normas claras para manejar las disputas y garantizar el cumplimiento del acuerdo.

La Convención de Viena establece un procedimiento preciso y eficiente para resolver desacuerdos sobre tratados internacionales. Esto es crucial en la esfera económica, ya que las disputas comerciales pueden resultar costosas y perjudiciales para todas las partes involucradas. A diferencia de los litigios prolongados, la Convención establece mecanismos de negociación, mediación y arbitraje de conflictos, lo que permite una resolución más rápida y asequible.

La función de la Convención de Viena de fomentar la cooperación global también tiene un impacto económico favorable. La Convención alienta a las naciones a firmar tratados que promuevan la cooperación económica al ofrecer una base legal sólida para tales acuerdos. Se incluyen aquí acuerdos de libre comercio, acuerdos de inversión y otros acuerdos que puedan promover la expansión económica y la inversión financiera.

Además, la Convención de Viena establece buenas pautas para la interpretación y aplicación de los tratados. Esto ayuda a mantener los lazos económicos internacionales predecibles y

estables. Los tratados se leerán y aplicarán de manera uniforme, lo que brindará tranquilidad a los inversionistas y empresas y reducirá el riesgo y la incertidumbre asociados con los negocios a nivel internacional.

En conclusión, la Convención de Viena ha beneficiado a la economía al ofrecer una base jurídica sólida para la redacción y aplicación de acuerdos internacionales. Ha apoyado la estabilidad en las conexiones económicas globales, así como la regularidad, la confianza y la solución efectiva de disputas. La Convención de Viena es esencial para fomentar la riqueza global y el crecimiento económico en un mundo cada vez más vinculado y dependiente de las interacciones comerciales.

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

Los países Miembros son:

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

81. Ucrania	84. Uzbekistán	86. Viet Nam
82. Uganda	85. Venezuela (República Bolivariana de)	87. Zambia
83. Uruguay		

Fuente: extraída de Instituto Superior de Contratación Internacional

7.3.7. Ingreso de Colombia al Convención de Viena

La primera Colombia aprueba el Tratado de Viena en 1985. El 23 de mayo de 1969, fue firmado en Viena, y se aprobó la Convención de Derechos del Tratado de Viena. Sin embargo, la República de Colombia cumplió con el Tratado de Viena el 10 de julio de 2001 y entró en vigencia el 1 de agosto de 2002.

7.4. Actos protocolarios

7.4.1. Tipos de actos Protocolarios

Como puede ver en las diversas definiciones de protocolos de palabras, es importante tener en cuenta que el significado está cambiando y, como tema de investigación sobre este problema,

generalmente se entiende como un "protocolo". Cuenta en varias situaciones. Por lo tanto, la clase de protocolo es la siguiente, de acuerdo con el grupo presentado con esta definición:

- a) Protocolo oficial: es más conocido, normal, definido como una familia real, no solo en autoridad, sino también en los medios de comunicación.
- b) Protocolo familiar; debe observarse dentro de un grupo familiar, como el respeto y la consideración que los niños deben tener con sus padres.
- c) 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 figura principal porque está a cargo de organizar e implementar el evento. Según el protocolo del evento, el anfitrión debe encargarse de la recepción del invitado y la separación al final de la Ley (De Toro, 2022).

Anfitrión: Aquellos que celebran el evento, así que estará a cargo de él. Marks Protocol, que debe ser un anfitrión que reciba a los participantes al comienzo de la Ley y los rechace cuando

termine. Durante este tiempo, el anfitrión te da la bienvenida. Más tarde, el equipo a cargo de esta tarea será llevado al sitio asignado a ellos.

8. Aspectos relevantes de una negociación empresarial en el ámbito internacional, las similitudes y diferencias culturales de sus miembros

Hay argumentos en la historia para crear diferencias entre los países de América del Norte: Canadá, Estados Unidos y México. El punto de partida es cómo estos países han sido colonizados por potencias europeas. Los primeros colonos canadienses que se establecieron en Quebec fueron exploradores y colonos franceses que llegaron a Nueva Escocia en 1605

A partir de ese momento, las dificultades entre Inglaterra y Francia comenzaron hasta que estalló la guerra, lo que tuvo su actitud con el Tratado Parisino de 1763. El contrato convirtió a Canadá con una colonia británica hasta 1867 las propiedades del dominio para cada espíritu expansionista estadounidense en 1982, Canadá ganó una mayor autonomía a través de la reestructuración del gobierno y la dependencia política y económica del Reino Unido. Entonces se convirtió en una monarquía constitucional con la Reina de Inglaterra.

Mientras tanto, los Estados Unidos fueron colonizados por inmigrantes europeos que buscaban nuevos países en los que se suponía que debían establecerse e incluso liberarse de la

persecución religiosa y política con la que se enfrentaron en sus países de origen. Todos estos inmigrantes compartieron los mismos ideales de prosperidad y libertad.

8.1 Constitución y diferencias históricas entre Estados Unidos y Canadá

Debido a las diferencias en el desarrollo histórico, se formaron dos sociedades diferentes. Canadá y Estados Unidos son países económicamente ricos con valores basados en la ley y el orden. Las diferentes percepciones de los valores básicos se reflejan en diferentes patrones y configuraciones de comportamiento. Estados Unidos y Canadá reconocen el éxito que se logra a través del trabajo tedioso y la eficiencia, mientras que desprecian a aquellos que no logran el éxito financiero debido a la falta de capacidad o compromiso. Ambos países tienen una actitud amigable e informal hacia los extranjeros, pero hasta hace unos años, la actitud hacia las personas en los países en desarrollo, especialmente en los Estados Unidos, fue absolutamente discriminada y al mismo tiempo, también existe un sentimiento de clientelismo acompañado por el sincero deseo de mejorar la situación en los países en desarrollo, siempre que el gobierno acepte las condiciones impuestas a ellos. En este momento, un obstáculo cultural para la superioridad por parte de los países estadounidenses a través de un ejemplo de esto es la práctica común de las grandes empresas estadounidenses, términos justos y claros, con el deseo apasionado de que sus parejas respeten sus intereses. Si la otra parte no está de acuerdo con estas ideas, el interés real del negociador estadounidense puede ser socavado en el pozo de su pareja.

Esta arrogancia ha llevado a numerosas disputas entre las empresas estadounidenses y sus socios latinoamericanos.

8.2 Características sociales

Las características sociales comunes a la mayoría de los norteamericanos, incluidos los canadienses, se pueden resumir de la siguiente manera:

1. tener un gran respeto por la organización individualista y autosuficiente
2. Muy competitivo
3. Defienden con entusiasmo los conceptos de libertad y democracia
4. Orientado al trabajo, alta eficiencia, orientado al éxito
5. Amable y afable
6. Oportunidades de negocio en estos mercados

Las oportunidades comerciales en estos mercados son diversas y la economía canadiense se caracteriza por una importante participación del sector privado.

8.3 Aspectos políticos

No existen controles de precios, pero sí restricciones a las prácticas monopólicas, especialmente aquellas que puedan afectar la sana competencia en un sector en particular.

El idioma oficial de Quebec es el francés, pero existen reglas bilingües. Las empresas con más de 50 empleados deben hablar francés en todos los niveles. Si la etiqueta del producto es de otro país, debe estar traducida al francés. En cuanto a las costumbres y hábitos de consumo, existen diferencias significativas entre los Estados del Atlántico y los del Centro y Oeste. Los primeros tienen herencia europea, pero son tradicionalistas y familiares, ya que la mayoría de la población es francesa. Este último, con Ontario, por ejemplo, tiene un estilo de vida similar al de sus vecinos del norte de Estados Unidos.

También encontrarás lugares como Manitoba y Columbia Británica, donde la vida rústica se encuentra con la naturaleza. Al iniciar un negocio en Canadá, es importante comprender las diferencias culturales entre los canadienses y los norteamericanos. Los primeros también son amigables y abiertos, pero más formales y prestan más atención a la educación y la etiqueta. Las normas de conducta empresarial se observan estricta y apropiadamente en ambos países. La competencia ha aumentado la oportunidad de que los usuarios encuentren mejores precios y tiempos de entrega a través de importadores especializados, ya que los consumidores finales en los Estados Unidos no importan directamente los productos y gran parte del volumen se negocia.

Cuando se trata del proceso de negociación, los norteamericanos negocian muy rápido, minimizando las etapas iniciales para llegar a un acuerdo lo más rápido posible. Están dispuestos a hacer concesiones en beneficio mutuo. Los negociadores norteamericanos son agresivos y prefieren ir directo al meollo del asunto, y cualquier acción que no esté dirigida a aclarar detalles es vista como una pérdida de tiempo. En general, es difícil para los negociadores comunes entender que hay empresarios extranjeros que no dominan el inglés.

Fundamentalmente, la motivación de la negociación es puramente económica. Al igual que con las conferencias y eventos sociales, también es una oportunidad para que los estadounidenses continúen resolviendo los detalles de las negociaciones. Un aspecto interesante de esta cultura es su enfoque en el presente y el futuro. Esto significa que si hay antecedentes desafortunados o malas experiencias pasadas, se renegociara como si nada. Este no suele ser el caso en otras culturas. Debido a la existencia de la memoria histórica, no hay oportunidad de renegociar nuevos acuerdos si alguien no cumple con las expectativas.

8.4 Aspectos económicos

Las negociaciones entre los gobiernos de Canadá Y Colombia dieron como resultado un tratado de libre comercio el 21 de noviembre del 2008 y con Estados Unidos el 11 de octubre del 2011.

La base del acuerdo es el establecimiento de reglas de comercio e inversión entre estos países. En ese momento, eran evidentes las dificultades enfrentadas para hacer cumplir un tratado de libre comercio entre tres países con grandes diferencias culturales y condiciones económicas tan desiguales, Aun así, los beneficios que ofrecía parecían interesantes.

8.5 Principales objetivos y retos de los acuerdos

1. Aumento de las exportaciones con un mercado consumidor de 380 millones de personas
2. Oportunidades para Atraer Inversión Extranjera Directa
3. Los consumidores tendrán acceso a productos más diversos y de alta calidad a precios competitivos
4. Establecer reglas comerciales claras que eliminen los poderes discrecionales utilizados por los Estados Unidos, particularmente al imponer barreras no arancelarias a las exportaciones mexicanas.
5. Posibilidad de medidas legales para evitar la imposición unilateral de sanciones por parte de Estados Unidos
6. Mejorar las relaciones comerciales entre socios
7. Casi 20 años después de la firma del tratado, el resultado no está claro
8. Un incremento en el número de empresas manufactureras tipo maquiladora y subsidiarias, principalmente multinacionales que operan en Latinoamérica. No tiene

raíces, donde las políticas financieras, laborales y comerciales se determinan sin el consentimiento de las autoridades del país anfitrión.

9. Mientras los costos laborales sigan siendo atractivos para estas multinacionales, permanecerán en Latinoamérica
10. Mayor contaminación del lenguaje y las prácticas comerciales
11. Creación de regímenes proteccionistas a nivel continental
12. Cierta pérdida de soberanía y libertad de los países económicamente débiles con respecto a la economía de Estados Unidos.

9. Entorno de negocios de Estados Unidos y Canadá; y su estrategia de negociación en los acuerdos comerciales

9.1 TLC entre Estados Unidos y Canadá con Colombia

Los acuerdos de libre comercio colombianos-canadienses, sus archivos adjuntos y regulaciones se firmaron en cinco, Perú, el 21 de noviembre de 2008, y en febrero "se firmó el acuerdo de modificación para el Tratado de Libre Comercio de Colombia-Canadá". El proceso de fusión en la ley interna de Colombia alcanzó su punto máximo el 24 de julio de 2010 y el Tribunal Constitucional, en la decisión C-608/10, asumió que el acuerdo se adaptó a la Orden Constitucional de Colombia y la Ley 1363 de 2009. Este Acuerdo ingresó al entusiasmo. el 15 de agosto de 2011.

Canadá aceptó, por primera vez en su carrera al ingresar a un capítulo que se dedicó exclusivamente al problema de la cooperación comercial en el marco de las negociaciones, y el desarrollo de proyectos y acciones que ayudan a utilizar acuerdos efectivos en el futuro de Colombia y Canadá se están desarrollando en Esta vez, el proyecto de cooperación para cumplir con sus obligaciones en los bienes comerciales (origen) y los servicios (acuerdos conjuntos). Desde que comenzó el acuerdo, el 98% de las exportaciones de Colombia a Canadá han ingresado a este mercado libre de impuestos. Del 98%, el 99.8% de los productos industriales comerciales se liberarán de los impuestos sobre la fecha de implementación del acuerdo y el 97.6% de los productos agrícolas.

El 22 de noviembre de 2006, la República de Colombia y Estados Unidos firmaron en Washington un acuerdo de facilitación del comercio, un anexo y un memorando de entendimiento. El proceso de incorporación al derecho nacional colombiano fue posible gracias a la aprobación por parte del Parlamento colombiano del estatuto 1143 de 2007, que fue acompañada por una sentencia de la Corte Constitucional C-750/08, que sostiene que el acuerdo se ajusta a la ley.

El acuerdo colombiano está destinado a garantizar que el acuerdo se ajuste al sistema legal de nuestro país. En la cima de América celebrada en Cartagena de Indias, se decidió el inicio del acuerdo de libre comercio. "Este proceso culminó en la emisión de la decisión 993 el 15 de

mayo de 2012, que anunció "acuerdos de facilitación comercial entre Colombia y Estados Unidos a través de una "carta adjunta" y este acuerdo de declaración es el requisito necesario para ingresar lo aplicable del acuerdo".

Desde una perspectiva económica, el TLC ha tenido varios efectos positivos en la relación comercial entre Colombia y Estados Unidos. Ha facilitado el acceso de productos colombianos al mercado estadounidense, promoviendo el crecimiento de las exportaciones y generando oportunidades para diversos sectores económicos, como el agroindustrial y el manufacturero. Además, ha fomentado la inversión extranjera directa en Colombia al brindar un marco legal y regulatorio más predecible y estable para los inversores estadounidenses.

No obstante, también ha habido críticas y preocupaciones en relación con los efectos del TLC. Uno de los principales puntos de debate se centra en su impacto en los agricultores colombianos, especialmente los pequeños productores.

La apertura del mercado agrícola a los productos estadounidenses, altamente subsidiados, ha planteado desafíos para la competitividad de los agricultores locales, lo que a su vez podría afectar la seguridad alimentaria y la sostenibilidad del sector rural.

Aunque se esperaba que el acuerdo generara empleo y desarrollo económico, algunos críticos argumentan que los beneficios no se han distribuido de manera equitativa y que la desigualdad

persiste. También se ha señalado la importancia de garantizar los derechos laborales y evitar la explotación de trabajadores en el marco del acuerdo comercial.

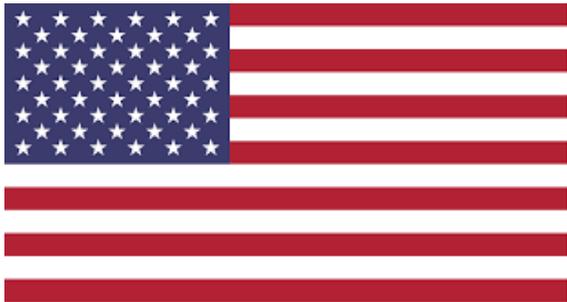
En términos ambientales, el TLC también ha suscitado preocupaciones. Algunos activistas y grupos ecologistas han expresado inquietudes sobre la posible flexibilización de regulaciones ambientales para favorecer la inversión extranjera. La explotación de recursos naturales y la expansión de actividades extractivas podrían tener impactos negativos en los ecosistemas locales y en las comunidades que dependen de ellos.

Sin embargo, el TLC también ha planteado desafíos y preocupaciones. Uno de los puntos más discutidos ha sido su impacto en la agricultura local. La competencia con productos agrícolas altamente subsidiados de Estados Unidos y Canadá ha afectado a los agricultores colombianos, especialmente a los pequeños productores, que luchan por mantener su viabilidad económica en un mercado más competitivo. Es esencial implementar políticas de apoyo y desarrollo rural para mitigar estos efectos negativos.

9.2. Entorno de Estados Unidos

9.2.1 Estados Unidos

Tabla 2 Entorno de Estados Unidos

<p>BANDERA</p> 	
Población	332.314.000
PIB (Millones de Euros) 2022	24.181.102
PIB Per cápita (Euros) 2022	72.766
Religión	Cristianismo (80,77%)

Fuente: Elaboración propia

Estados Unidos es el tercer país más grande del mundo basado en la población y habitación más grande por área. Este país es uno de los más avanzados en los campos de la economía, la ciencia, la tecnología de la información, la medicina y la política.

Desde una perspectiva del PIB, Estados Unidos es la economía más grande del mundo. Con una deuda nacional de 24,90558 mil millones de euros en 2021, este es el país que más se debe en el mundo, equivalente a 126.43 litros de PIB, y uno de los países con la mayor relación deuda/PIB en el mundo. La deuda per cápita es de € 74,946, lo que la convierte en uno de los residentes más bebidos del mundo.

9.3 Entorno de Canadá

Tabla 3 Entorno de Canadá

BANDERA	
	
Población	38.929.902
PIB (Millones de Euros)	2.033.676

2022	
PIB Per cápita (Euros) 2022	52.239
Religión	Cristianismo (76,71%)

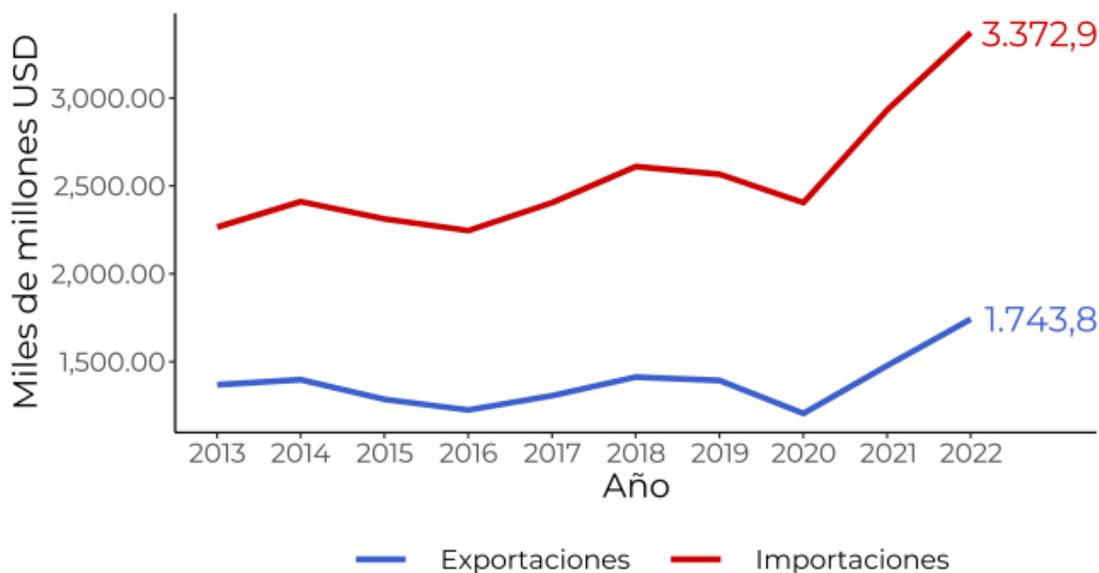
Fuente: Elaboración propia

Canadá es un país con una gran área geográfica que consta de 10 provincias y 3 regiones. La capital es Ottawa y la ciudad más grande es Toronto. La población total del país total se estima en 38 millones. Canadá es un país multiétnico, con casi el 40% de su población cuyas raíces culturales son de Inglaterra. Casi el 87 % del patrimonio cultural canadiense aún proviene de Europa, pero los inmigrantes asiáticos ahora representan más del 10 % de la población. El estrecho vínculo de Canadá con Estados Unidos les da a los canadienses un profundo sentimiento de orgullo en su país, que los distingue de sus vecinos del sur.

En términos de PIB, Canadá es la décima economía más grande del mundo. La deuda por población ha alcanzado € 55,682, lo que la convierte en uno de los residentes más bebidos del mundo.

9.3. Análisis del comportamiento comercial de Estados Unidos

Ilustración 5 Balanza comercial de Estados Unidos

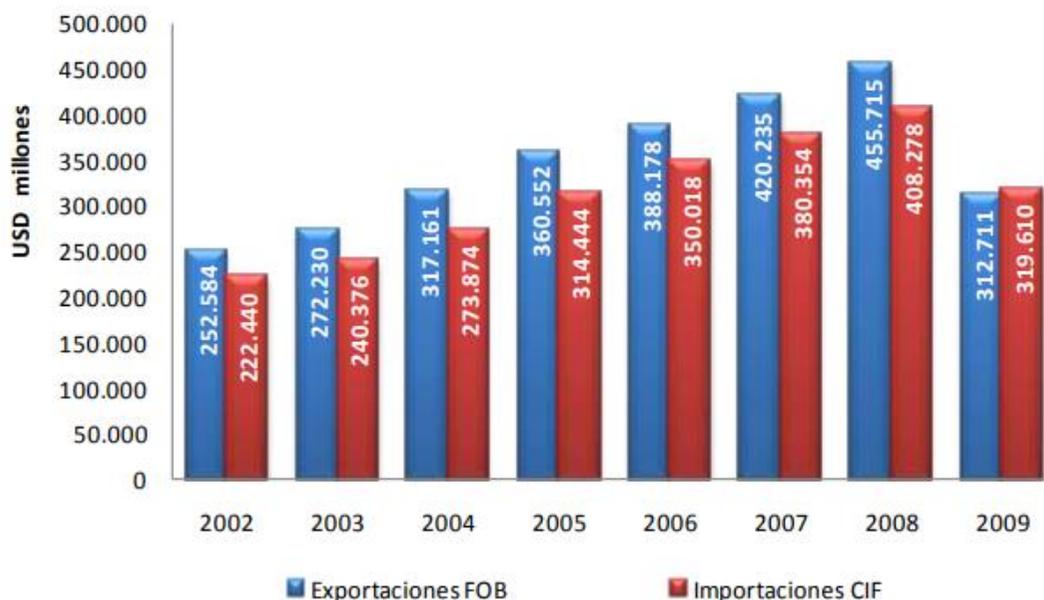


Fuente: Extraído de MINCIT

Según la anterior gráfica se puede inferir que se presentó un déficit comercial desde el 2020 hasta el 2022 para Estados Unidos, ya que, mientras las exportaciones presentaron un crecimiento del 5,43% con respecto al 2020, las importaciones aumentaron en un 9,72%.

9.3.1 Análisis del comportamiento comercial de Canadá

Ilustración 6 Balanza comercial de Canadá

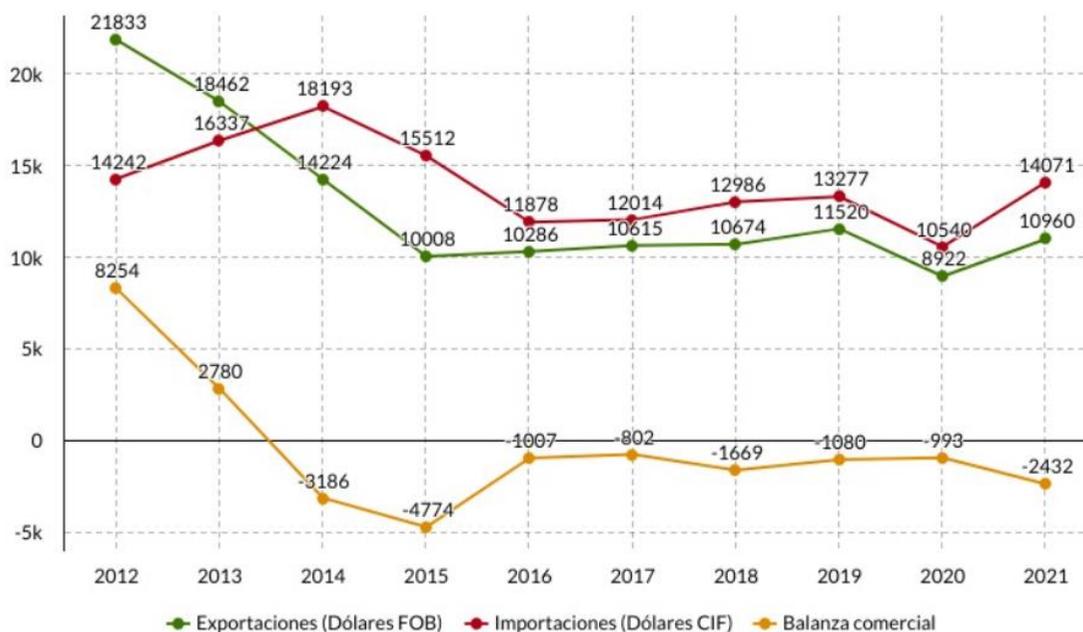


Fuente: Trademap cálculos Proexport

Los principales productos importados por Canadá en 2009 son: otros medios de transporte (14.1%), instrumentos y equipos (13.8%), máquinas de metal (12%), aceite y sus derivados (8.8%) y automóvil de repuestos (7.2%) . Esto representa el 51.2% (\$ 163,597 mil millones) de la exportación total de Canadá, en términos de exportaciones, Gran Bretaña lo sigue con una participación del 3.3% (USD 10,429 millones) y China con 3.1% (US \$ 9,755 millones). China para importaciones, la participación mexicana es del 10.9% (\$ 34,741 millones) y 4.5% (\$ 14,458 millones) respectivamente.

9.4 Análisis de la balanza comercial del TLC de Colombia con Estados Unidos

Ilustración 7 Balanza comercial de Colombia - Estados Unidos



Fuente: Extraído de Mapa regional de Oportunidades

Según el MARO, las importaciones desde Estados Unidos en 2012 ascendieron a \$14.242 millones y las exportaciones a \$21.833 millones, lo que indica que la balanza comercial de Colombia estaba en números rojos.

Ha estado en números rojos desde 2014. En 2021, Colombia importó US\$14.071 millones y exportó US\$10.960 millones a Estados Unidos. Esta acción resultó en un déficit comercial de \$3,112 millones en 2021 y un déficit acumulado de \$15,943 millones de 2014 a 2021.

Tabla 4 Principales Productos exportados en Colombia

Ranking de los principales productos exportados de Colombia (hasta el tercer trimestre 2016)			
Ranking	Producto	(FOB miles USD)	Participación %
1	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	5.791.809	26,0%
2	Hullas térmicas.	3.104.017	14,0%
3	Los demás cafés sin tostar, sin descafeinar.	1.560.031	7,0%
4	Oro (incluido el oro platinado), en las demás formas en bruto, para uso no monetario.	802.388	3,6%
5	Bananas o plátanos frescos del tipo cavendish valery	646.786	2,9%
6	Fueloils (fuel), excepto desechos de aceites y que contengan biodiésel	546.277	2,5%
7	Los demás	366.850	1,6%
8	Bombones, caramelos, confites y pastillas.	176.048	0,8%
9	Gas oils (gasóleo), excepto desechos de aceites y que contengan biodiésel	412.939	1,9%
10	Rosas frescas, cortadas para ramos o adornos.	247.497	1,1%

Fuente: Elaborado con información del Sistema de Inteligencia Comercial de Legiscomex.com

Las exportaciones de Colombia representaron 11,42 litros del PBI en 2020, equivalentes a más de US\$31.014 millones en valor FOB. Estas exportaciones cayeron un 21,5% en comparación con 2019 debido al impacto de la crisis sanitaria mundial, donde los cierres de fronteras y las restricciones de importación/exportación impactaron directamente en el comercio internacional en todo el mundo. Los principales países a los que Colombia exporta productos son: USA 28,73%, China 8,65%, Panamá 4,88%, Ecuador 4,75%, Brasil 4,11%

Tabla 5 Principales productos importados en Colombia

Importaciones de Colombia						
Sector	2019	Part (%)	2020	Part (%)	ene-sep 2021	Part (%)
Total importaciones	\$ 52.703	100,0	\$ 43.489	100,0	\$ 42.536	100,0
Bienes de Consumo	\$ 12.543	23,8	\$ 10.721	24,7	\$ 9.305	21,9
Consumo no duradero	\$ 6.809	12,9	\$ 6.511	15,0	\$ 5.181	12,2
Consumo duradero	\$ 5.734	10,9	\$ 4.210	9,7	\$ 4.123	9,7
Materias primas y productos intermedios	\$ 23.653	44,9	\$ 19.327	44,4	\$ 20.880	49,1
Combustibles, lubricantes y conexos	\$ 4.546	8,6	\$ 2.211	5,1	\$ 2.444	5,7
Mat. Prim. y Prod. Int. para agricultura	\$ 2.006	3,8	\$ 2.098	4,8	\$ 2.057	4,8
Mat Prim. y Prod. Int. para Industria	\$ 17.102	32,4	\$ 15.018	34,5	\$ 16.379	38,5
Bienes de Capital y Materiales de Construcción	\$ 16.488	31,3	\$ 13.429	30,9	\$ 12.340	29,0
Materiales de construcción	\$ 1.649	3,1	\$ 1.085	2,5	\$ 1.294	3,0
Bienes de capital para la agricultura	\$ 135	0,3	\$ 132	0,3	\$ 121	0,3
Bienes de capital para la industria	\$ 10.043	19,1	\$ 8.909	20,5	\$ 7.797	18,3
Equipo de transporte	\$ 4.659	8,8	\$ 3.303	7,6	\$ 3.128	7,4
No clasificados	\$ 19	0,0	\$ 11	0,0	\$ 11	0,0

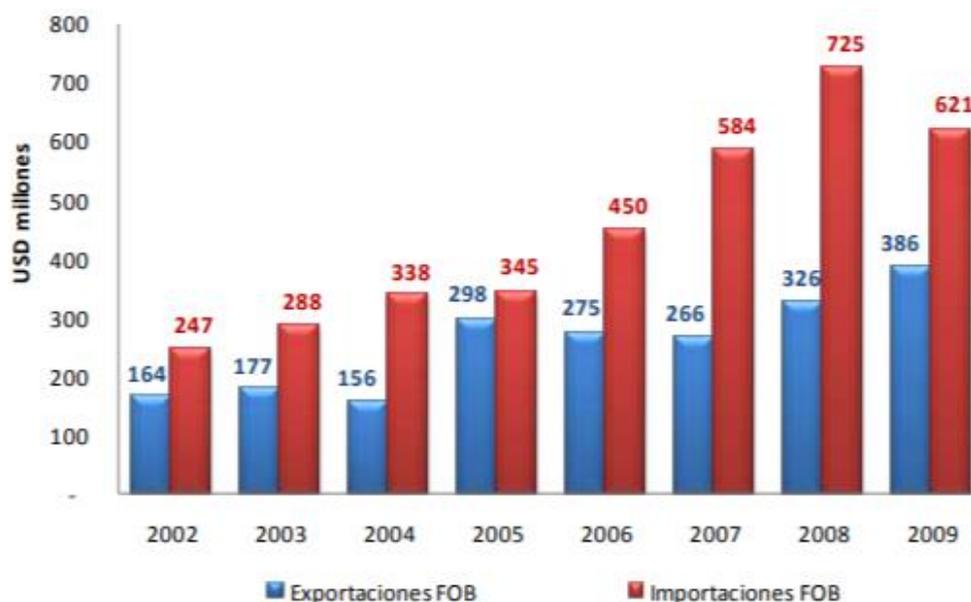
Fuente: Extraído del Ministerio de Comercio Industria y Turismo realizado por la DIAN-DANE-OEE, Elaboró DRC.

Las importaciones totales desde Colombia en el primer semestre de 2021 fueron de US\$26.652,3 millones (valor CIF), un aumento de 28% respecto de enero a junio de 2020,

cuando alcanzaron los US\$20.758,5 millones (valor CIF). Mirando las tendencias por producto, en el primer semestre de 2021, los teléfonos móviles (teléfonos móviles) y otros productos de redes inalámbricas encabezaron la lista de bienes importados por Colombia con \$879,8 millones, lo que representó 3,3 millones de euros del total de compras en el exterior del país ocupado. Le sigue el maíz amarillo duro al 3%. Gasolina para motores de automóviles sin tetra etilo de plomo. Excluye aceite usado y contiene 2,5% de biodiesel. Otros medicamentos humanos 1,8%. (Legis Blog)

9.4.1 Análisis de la balanza comercial del TLC de Colombia con Canadá

Ilustración 8 Balanza comercial de Colombia – Canadá Valor en USD FOB



Fuente DANE; PROEXPORT

Déficit de Colombia. A finales de 2009, el déficit era de 235 millones de dólares estadounidenses. Las exportaciones de Colombia a Canadá registraron una tasa de crecimiento anual promedio de 2002 a 2008 \$ 386 millones, lo que corresponde al 1.2% de la facturación total de Colombia.

Tabla 6 Principales productos exportados en Colombia

Subpartida	Descripción	Valor	%
2701120010	Hullas térmicas	80.636.236	33,2%
901119000	Los demás cafés sin tostar, sin descafeinar	75.019.432	30,9%
2704001000	coques y semicoques de hulla, incluso aglomerados	20.906.630	8,6%
1701119000	Los demás azúcares en bruto de caja, sin adición de aromatizante ni colorante.	8.822.933	3,6%
603110000	Rosas frescas, cortadas para ramos o adornos	6.005.058	2,5%
603129000	Los demás claveles frescos, cortados para ramos o adornos.	4.226.241	1,7%
5606000000	Hilados entorchados, tiras y formas similares de las partidas 54.04 o 54.05, entorchadas (excepto	2.995.128	1,2%
3808929900	Los demás fungicidas.	2.329.404	1,0%
603141000	Pompones frescos, cortados para ramos o adornos	2.313.501	1,0%
603121000	Claveles miniaturas frescos, cortados para ramos o adornos	2.187.636	0,9%
901120000	Café sin tostar, descafeinado	2.156.817	0,9%
603199000	Las demás flores y capullos frescos, cortados para ramos o adornos	2.092.396	0,9%

Fuente Cifras DANE-DIAN

Las importaciones totales de Colombia desde Canadá en 2009 fueron de \$621 millones, un 14,4% menos que en 2008. Importar productos del sector agrícola (26,0%), vehículos y otros medios de transporte (20,7%), Metalmecánica (16,2%), con variaciones porcentuales de 11,5%,

3,1% y 25,3% respectivamente O Las importaciones totales de Canadá suman 2,1 litros.

Importado de Colombia en 2009.

Tabla 7 Principales productos importados en Colombia

Subpartida	Descripción	Valor	%
1001902090	Los demás trigos	79.978.187	15,2%
8802309000	Los demás aviones y demás aeronaves, de peso en vacío, superior a 2000 kg pero inferior o igual a	48.720.000	9,2%
8704100090	Volquetes automotores concebidos para utilizarlos fuera de la red de carreteras	46.514.166	8,8%
4801000000	Papel prensa en bobinas (rollos) o en hojas	29.631.194	5,6%
3104201000	Cloruro de potasio con un contenido de potasio superior o igual al 22% pero inferior o igual a 62%	28.283.839	5,4%
7408110000	alambre de cobre refinado con la mayor dimensión de la sección transversal superior a 6 mm.	26.200.627	5,0%
1003009010	Las demás cebadas para malteado o elaboración de cerveza	18.110.411	3,4%
713409000	Las demás lentejas secas, desvainadas, incluso mondadas o partidas	14.258.697	2,7%
4802611000	Los demás papeles y cartones con un contenido total de fibras obtenidas por procedimiento mecánico	7.724.958	1,5%
8414802210	Compresores de potencia superior o igual a 30 kw (40 hp) e inferior a 262,5 kw (352 hp), de fab	7.558.254	1,4%
8802120000	Helicópteros de peso en vacío, superior a 2000 kg	6.426.886	1,2%
713109000	Las demás arvejas o guisantes (<i>Pisum sativum</i>) secas desvainadas, incluso mondadas o partidas	5.248.719	1,0%

Fuente Cifras DANE-DIAN

10. Normas de protocolo en una negociación internacional de carácter comercial para determinar una oferta de negociación

10.1 Estados Unidos

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 (Legis Comex.).

10.1.1 Horarios

Las empresas y los empleados del gobierno laboran en una jornada de ocho horas, de lunes a viernes. El periodo laboral varía entre las 8:00 a.m. y las 6:00 p.m.

Tabla 8 Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Estados Unidos

Centros Comerciales
En general de Lunes a Sábado de 8:00 a 21:00 horas Domingos y Feriados de 09:00 a 22:00 horas
Oficinas Públicas
Lunes a Viernes de 8:00 a 17:00 horas
Bancos
Lunes a Viernes de 8:30 a 15:30 Algunas sucursales abren los Sábados de 8:30 a 14:00 horas

Fuente: Extraído desde Legis Comex

La puntualidad es un factor importante para los norteamericanos 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. (Legis Comex).

10.1.2 Días Festivos

Según la AmCham Colombia, en los Estados Unidos no tienen muchos días feriados como suele suceder en otros países, lo que en algunos casos puede resultar un inconveniente para las negociaciones. Estos son los más importantes: (Legis Comex).

Tabla 9 Días Festivos en Estados Unidos

Día	Celebración
1 de enero	New Year
18 de enero	Birthday of Martin Luther King Jr.
14 de febrero	Valentine 's Day
15 de febrero	Washington 's Birthday
30 de mayo	Memorial Day
4 de julio	Independence Day
5 de septiembre	Labor Day
10 de octubre	Columbus Day
11 de noviembre	Veterans Day
24 de noviembre	Thanksgiving Day
26 de diciembre	Christmas Day

Fuente: Extraído desde Legis Comex

10.1.3 Reuniones y Negociaciones

Tenemos que pensar en cómo hacer negocios con los empresarios estadounidenses, hay muchas características a considerar, primero, la seriedad en una relación es muy importante. En otras palabras, los estadounidenses no mezclan campos de negocios como lo hacen en otras culturas.

No pienses en tratar aspectos personales o sociales a la hora de negociar. Una oportunidad para convertir esta relación comercial en una amistad o compañerismo. Son personas muy cálidas y atentas en su trato y se caracterizan por la franqueza En términos de productos, precios, plazos y la estructura general del acuerdo, ser muy buen negociador, persistente, ágil y no propenso a la procrastinación. Normalmente expresar activamente el disenso. En caso de

desacuerdo, en las negociaciones lo dicen sin titubeos y buscan la mejor solución. Desde el principio hasta el final, Maximizar las negociaciones e identificar siempre a todos oportunidades de negocio potenciales. Los factores de calidad son lo primero, luego la rentabilidad. Así que espero que los estadounidenses obtengan productos y servicios de calidad que realmente se ajusten a lo que se ofrece. La transparencia también es muy importante ya que se negocia en los EE. UU., como parte del acuerdo. Un sistema “**Ganar-Ganar**” que básicamente garantiza beneficios y logros de mutuas partes. Están buscando negociaciones a largo plazo, por lo que ofrecen esta alternativa. Ganar debe basarse en la transparencia para crear un cierto nivel de confianza y permitir la reciprocidad en los acuerdos (Legis Comex, n.d.).

10.2 Canadá

Canadá es un país enorme, con importantes diferencias culturales regionales y, combinado con su mentalidad multicultural, la cultura empresarial canadiense es difícil de describir. Canadá obtuvo la autonomía en 1867 y rompió los lazos coloniales directos con Gran Bretaña en 1982, pero mantiene lazos con la monarquía como miembro de la Commonwealth of Nations. La herencia dual de Canadá tiene sus raíces en la conquista británica de las colonias francesas (alrededor de Quebec y Ontario) y, como se mencionó anteriormente, el país es oficialmente bilingüe. La herencia dual continúa polarizando al público hasta cierto punto. La comunidad francófona de Canadá defiende su origen cultural y su idioma.

10.2.1 Horarios

En Canadá y en cada ciudad, el horario comercial puede variar significativamente según las tiendas, restaurantes, bares y otras atracciones turísticas.

1. El horario habitual de atención es de 9 am a 5 pm, de lunes a viernes.
2. Los bancos suelen operar desde las 9:30 de la mañana hasta las 16:00 de la tarde, de lunes a viernes. La mayoría de ellos cierran los fines de semana.
3. Los centros comerciales suelen ofrecer horarios extendidos; están abiertos hasta las 8 p.m. de lunes a viernes y sábados y de 10 a 18 horas, los domingos. • El lugar (en particular la comida) suele estar abierto de 9 a. m. a 5 p. m. a 6 p.m. de lunes a sábado.

Canadá está dividido en 6 husos horarios. Con respecto al horario GMT, las diferencias son las siguientes:

- 4 h en Halifax.
- 5 h en Montreal, Toronto, y Ottawa.
- 7 h en Calgary y Edmonton.
- 8 h en Vancouver. (Legis Comex & Leyva, n.d.).

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 (Legis Comex & Leyva, n.d.).

Tabla 10 Días Festivos en Canadá

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 Legis Comex

10.2.3 Reuniones y Negociaciones

Una de las características más evaluadas al hacer negocios es seguir el tiempo estricto, la preparación de la reunión y la agenda. En la situación comercial, tanto los hombres como las mujeres reciben el mismo tratamiento. La cultura empresarial varía según la región canadiense.

Es deseable solicitar una reserva para la primera reunión. También es bien visto agradecer por la cita. (Legis Comex & Leyva, n.d.).

11. CONCLUSIONES

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

1. A través del propósito de la investigación que identifica el protocolo de negociación actual entre Colombia Estados Unidos y Canadá, se descubrió que había mucha información en sitios web y podría ser un poco confuso para el empresario cuando se encuentra en la búsqueda de este tipo de información; Por lo tanto, esta tesis está equipada con la teoría del modelo Uppsala que permite aumentar gradualmente los recursos estatales a través de la adquisición de experiencia y conocimiento en el mercado objetivo.
2. Estos aspectos son importantes al hacer negociaciones de Colombia con los países norteamericanos, porque de esta manera puede analizar los tipos de mercados que enfrentan los empresarios, así como las restricciones culturales, políticas y económicas presentadas por cada país al preservar la tradición.
3. Fortalecer el desarrollo industrial y Tecnológico, al realizar este fortalecimiento, Colombia podría aspirar a obtener transferencia de tecnología y desarrollo industrial a través del acuerdo. negociar condiciones que promuevan un desarrollo industrial equitativo y eviten la dependencia de tecnología extranjera, especialmente considerando las diferencias de tamaño y capacidades tecnológicas entre los países y los índices de importaciones actuales.

12. RECOMENDACIONES

Durante el desarrollo y culminación del presente proyecto se recomienda lo siguiente:

1. Se recomienda utilizar las pautas para las negociaciones de los países de Estados Unidos y Canadá como ayuda de la asistencia que permite a los empresarios estudiar el comportamiento cultural en el entorno empresarial, con eso puede determinar su comportamiento antes, durante y después de las negociaciones; Además, esto permite identificar negociaciones y recomendaciones que contribuyan al primer paso de la internacionalización.
2. Se recomienda la inclusión de la sociedad civil, el sector privado y otros actores relevantes en el proceso de negociación es esencial para garantizar una representación equitativa de intereses y preocupaciones.
3. La creación de un protocolo de negociación trilateral podría fortalecer aún más las relaciones comerciales entre Colombia, Estados Unidos y Canadá. Facilitaría la eliminación de barreras comerciales y aranceles, promoviendo un flujo más fluido de bienes y servicios entre las naciones.
4. La protección del recurso natural, Colombia debe asegurarse de que el acuerdo no facilite la explotación insostenible de sus recursos naturales y garantizar que existan regulaciones ambientales sólidas para prevenir daños ecológicos.

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

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

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

[s%20industrial%2C%20Austria,a%20sus%20productos%20y%20servicios.](https://www.advantageaustria.org/co/zentral/business-guide/arbeiten-in-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 la cooperación económica*

Vietnam-Tailandia. [https://es.vietnamplus.vn/trabajan-por-promover-cooperacion-economica-](https://es.vietnamplus.vn/trabajan-por-promover-cooperacion-economica-vietnamtailandia/167825.vnp)

[vietnamtailandia/167825.vnp](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>

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

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

Fundación para la investigación social avanzada. (2018). *LA FINALIDAD DE LA*

METODOLOGÍA CUANTITATIVA. <https://isdfundacion.org/2018/11/01/finalidad-metodologia-cuantitativa/#:~:text=La%20metodología%20cuantitativa%20está%20compuesta,o%20de%20sus%20representaciones%20sociales.>

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>

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>

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 CONVENCIÓN 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 METODOS DE INVESTIGACION en tiempos de cambio*.
<https://epinvestsite.files.wordpress.com/2017/09/paradigmas-libro.pdf>

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 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>

LRCcapital. (2022, 10 25). *Portugal: El destino para las empresas globales exitosas.* Retrieved 03 28, 2023, from <https://www.lrcapital.com/es/blog/portugal-destino-empresas-globales/>

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>

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*. 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>

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

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-](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%](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.)

[20otros%20reglamentos.](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.)

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/](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%20est%C3%A1ndar,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.). *Italia*. Retrieved 03 24, 2023, from <https://www.tmf-group.com/es-co/news-insights/business-culture/top-challenges-italy/>

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>

Parra Guevara, A y Arango Villegas, D. (2020). Idiomas y negocios en la compañía financiera: Una visión de distintos actores. Tecnológico de Antioquia.

<https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tda/560/IDIOMAS%20Y%20NEGOCIOS%20EN%20UNA%20COMPANIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Brunelle, D. (2010). Estados Unidos, el ALCA y los parámetros de gobierno global. Revista De Relaciones Internacionales De La UNAM, (94). Recuperado a partir

de <https://revistas.unam.mx/index.php/rri/article/view/18336>

Chamoun-Nicolas Habib. (2005, febrero 17). Barreras invisibles en la negociación. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/barreras-invisibles-negociacion/>

Barrón, L. (2003). De cómo la diplomacia sí evita las guerras: Henry P. Fletcher embajador de Estados Unidos en México, 1917-1920. <http://repositorio-digital.cide.edu/bitstream/handle/11651/3435/dossier2.pdf?sequence=1>

Gianelli, C. (2013). la agenda de Uruguay con los Estados Unidos: un enfoque más allá del tema comercial <https://revistas.ort.edu.uy/letras-internacionales/article/view/319/320>

Amcham Colombia. (2018). Claves para negociar con éxito en Estados Unidos. AMCHAM Colombia: Cámara de Comercio Colombo Americana. Recuperado de <https://www.amchamcolombia.co/es/comunicaciones/noticias-destacadas/1187-claves-paranegociar-con-éxito-en-estados-unidos>

Lugo, F. (2013) El comercio entre las trece colonias e Inglaterra extraído de https://prezi.com/p9ho9gnc_cen/el-comercio-entre-las-trece-colonias-e-inglaterra/

Centro europeo de postgrado ¿Cómo negociar con América del Norte? extraído del blog master de logística CEUPE <https://www.ceupe.com/blog/como-negociar-en-america-del-norte.html>

Acuerdo de promoción comercial entre la república de Colombia y los Estados Unidos de América extraído de Legisnet Convenios de Doble Tributación https://xperta.legis.co/visor/convenios/convenios_92ed9e74382843fd91bb9f0e430c1bdb/convenios-para-evitar-la-doble-tributacion-internacional/cartas-adjuntas-colombia---estados-unidos

Gallo, A.- Herrera, F (2012) ¿Cómo son las prácticas de importaciones de las pequeñas empresas en Pereira? extraído de Repositorio Institucional Universidad EAFIT <https://core.ac.uk/reader/47238530>

ABC del tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos, extraído del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo <https://www.tlc.gov.co/preguntas-frecuentes/abc-del-tratado-de-libre-comercio-entre-colombia-y>

ABC del tratado de libre comercio entre Colombia y Canada, extraído del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo <https://www.tlc.gov.co/preguntas-frecuentes/abc-del-tratado-de-libre-comercio-colombia-canada>

Canada: un mercado de oportunidades, TLC Colombia y Canadá extraído de <https://www.tlc.gov.co/getattachment/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-con-canada/1-antecedentes/4-4-cartilla-tlc/cartilla-canada-un-mercado-de-oportunidades.pdf.aspx>

E. Hall, “Cultura,” *Negociador global*, 2000. [Online]. Available: <https://www.negociadorglobal.com/copia-de-geopolitica-y-rel-internac>. [5] Hofstede Insights, “National culture.” [Online]. Available: <https://www.hofstede-insights.com/models/national-culture/>.

J. K. Acosta -Medina, K. R. Plata -Gómez, D. E. Puentes -Garzón, and M. L. Torres -Barreto, “Influencia de los recursos y capacidades en los resultados financieros y en la competitividad

empresarial: una revisión de la literatura,” *I+ D Rev. Investig.*, vol. 13, no. 1, pp. 125 –134, 2019.

Legiscomex, “Teoría de la Ventaja Comparativa,” Legiscomex. [Online]. Available: <https://www.legiscomex.com/Documentos/abccomercio-ventaja-comparativa>.

M. Alvarez -Melgarejo and M. L. Torres -Barreto, “Can resources act as capabilities foundations ? A bibliometric analysis,” *Rev. UIS Ing.*, vol. 17, no. 2, pp. 185 –200, 2018.

M. Riquelme, “Teoría de la ventaja competitiva,” *Emprendices*, 2017. [Online]. Available: <https://www.emprendices.co/teoria-la-ventaja-competitiva/>. [10] R. Hernández S