



Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales

Escuela de Negocios Internacionales

Monografía de grado para optar por el título de:

LICENCIATURA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Título de la monografía:

Guía de Etiqueta de Negocios para las Representaciones Dominicanas en el
Exterior.

Sustentantes:

Esther Feliz 2015-2070

Luis Ariel Villafaña 2015-2542

Alanna Jiménez 2015-2849

Asesores:

Lic. Ramón Vladimir Hernández

Lic. Lill Cesarina Cruz Castillo

Distrito Nacional, República Dominicana

Abril 2019

*Guía de Etiqueta de Negocios para las Representaciones
Dominicanas en el exterior.*

Índice

Dedicatorias.....	1
Agradecimientos	3
Resumen ejecutivo.....	5
Introducción	6
Capítulo I: Relaciones Diplomáticas de República Dominicana.	7
1.1 La Constitución dominicana y las relaciones exteriores.....	8
1.2 Ministerio de Relaciones Exteriores (MIREX).	8
1.3 Estrategias nacionales para las relaciones exteriores de la República Dominicana.....	9
1.4 Diplomacia Comercial.....	12
1.5 Novedades del Ministerio de Relaciones Exteriores.....	13
Capitulo II: Principales destinos de Importación y Exportación de la República Dominicana	15
2.1 Principales destinos de Exportación de la República Dominicana. ...	16
2.2 Principales orígenes de Importación de la República Dominicana. ...	17
Capítulo III: Guía de Etiqueta de Negocios República Dominicana y países donde tiene representación Diplomática.....	19
Conclusión.....	109
Recomendaciones.....	110
Bibliografía	111
Páginas de antiplagio	121

Dedicatorias

Le dedico este logro a toda mi familia, en especial a mi padre y mi madre, los encargados de traerme al mundo junto con mi Dios, se lo dedico a todos los jóvenes, para que me tomen como ejemplo a seguir y de igual manera puedan lograrlo algún día si se lo proponen, por último, mis amigos que de alguna u otra manera aportaron para este gran logro.

Luis Ariel Villafaña

Dedico este logro en primer lugar a Dios, por ser mi guía y mi soporte en cada paso que he dado en la vida, por darme la oportunidad de alcanzar una meta tan valiosa como esta.

A mi querido padre Rafael Jhonny Jiménez Ramírez quién ha sido mi soporte en todas las metas alcanzadas, quién con mucho empeño, esfuerzo y sacrificio me ha enseñado el valor e importancia que tienen las metas que logramos para nuestro crecimiento personal y profesional.

Alanna Jiménez

En primer lugar, dedico este logro a Dios, por preservar mi vida y la de los míos y permitirme vivir este momento tan importante junto a ellos; todo se lo debo a Él, a mis padres, por sus consejos, buenos valores, ilimitado amor, apoyo, sacrificios, por educarme a ser una persona de bien y por ser ejemplos de vida todos los días. A mis hermanos por su amor y compañía a través de los años y a mi abuela Ruth por su cariño y todo lo que me ha enseñado.

Esther Feliz

Agradecimientos

En primer lugar, agradezco a Dios, por permitirme llegar hasta aquí, porque siempre me ha acompañado toda la vida y siempre me ha bendecido con un sin número de cosas, unas de esas bendiciones son mi familia y las grandes amistades. Le agradezco a mi padre José Villafaña, el cual siempre ha estado muy presente y atento a mi formación, a mi madre Merlín Casado por su amor y apoyo incondicional. A mis hermanos, en especial a Glenys Villafaña, Luis Rafael Villafaña y Luis Michael Villafaña, por último, a mis compañeras Alanna y Esther por su amistad, esfuerzo y dedicación.

Luis Ariel Villafaña

Mi más sincero agradecimiento, en primer lugar, va a Dios, por cuidarme, protegerme, por ser mi refugio en los momentos de felicidad y tristeza y por mantenerme de pie en la lucha, a mis padres Jhonny Jiménez y Ninia Méndez por amarme, cuidarme y ser mi soporte. Los amo con todo mi corazón, agradezco a mis hermanos por brindarme su amor, por ser excelentes hermanos y por siempre estar a disposición, los amo, a mis compañeros de Monográfico, Esther Feliz y Luis Villafaña por su compromiso y dedicación en este proyecto final y a todo aquel compañero que en el transcurso de mi jornada universitaria extendió su mano amiga.

Alanna Jiménez

Agradecer a mi Dios, por su amor incondicional, por cuidarme, protegerme y darme salud y fuerzas para completar esta meta tan importante en mi vida, sin Él no hubiera sido posible, a mi madre, Dilia Espinal, por siempre darme su amor, apoyo y consejos. Por siempre inculcarme valores cristianos y por la crianza que me has dado. Eres una persona digna de admirar y un ejemplo a seguir. Te amo, mami, a mi padre, Ramón Feliz, por su amor incondicional y apoyo. Por ser un gran ejemplo de superación y perseverancia. A mis hermanos, Ramón Nicolás y Ruth Gisela, los cuales amo con todo mi corazón, por brindarme sus consejos y ser los mejores hermanos, a mi querida abuelita Ruth, por criarme y amarme tanto, y a mis tías por sus enseñanzas, cuidados y atenciones. A mi abuela, Gisela a quien siempre recuerdo con mucho amor, a mis compañeros de Monográfico, Alanna y Luis por su compromiso y dedicación en esta recta final.

Esther Feliz

Resumen ejecutivo

Esta monografía se realizó con el objetivo de diseñar una Guía de Etiqueta de Negocios para los representantes comerciales en el exterior. Enfocándonos en la cultura, protocolo y costumbres de los países en los cuales la República Dominicana tiene relaciones diplomáticas.

Tomando en cuenta que actualmente no existe una Guía de Etiqueta de Negocios de los países en los cuales la República Dominicana tiene relaciones diplomáticas, y resaltando la gran importancia que tienen estos intercambios comerciales para el desarrollo y crecimiento económico de la República Dominicana.

Introducción

La siguiente iniciativa contempla la elaboración de una guía de etiquetas de negocios clasificados por países, para que sirva como orientación a los presentes y futuros comerciantes dominicanos, según las representaciones diplomáticas que tenga la República Dominicana en el exterior.

Destacando cómo influye la cultura en el esquema de vida de una población en un determinado país, lo cual nos da una idea de lo que una sociedad consideraría correcto o atractivo.

La presente guía ha sido desarrollada durante los primeros meses de enero a abril del año 2019, y esperamos que el contenido de este estudio sirva de referencia para el sector público y privado de la República Dominicana.

Capítulo I: Relaciones Diplomáticas de República Dominicana.

1.1 La Constitución dominicana y las relaciones exteriores.

La Constitución de la República Dominicana en su capítulo VI, artículo 26 establece que la República Dominicana es un estado de la comunidad internacional, apegada a las normas internacionales y por ende abierto a la cooperación entre países, reconociendo y aplicando las normas del derecho internacional americano, para las relaciones exteriores el país se basa en promoción de los valores que nos mueven día a día, principalmente el respeto a los derechos humanos. La República Dominicana promueve la integración con las naciones de América buscando con esto defender los intereses de la región.

En cuanto a los representantes en parlamentos internacionales, el artículo 27, establece que la República Dominicana deberá contar con representante en los diferentes países donde tengamos relaciones internacionales (diplomacia), partiendo de esto, según el artículo 28, para ser un representante diplomático de la República Dominicana, se debe ser dominicano en pleno ejercicio de derechos y deberes políticos y civiles, añadiendo que se debe haber cumplido los 25 años de edad. (Constitución Dominicana, 2015)

1.2 Ministerio de Relaciones Exteriores (MIREX).

El ministerio de relaciones Exteriores (MIREX) es una institución pública perteneciente a la República Dominicana, se ampara en la ley No. 630-16 del 28 de julio del 2016, esta institución es la encargada de implementar la Política Exterior del país, la misma es trazada por el presidente de la República.

El (Ministerio de Relaciones Exteriores) en su página web, expresa su misión, visión y valores, los cuales son:

Misión

Desarrollar una Política de Relaciones Exteriores activa que vincule la agenda nacional de desarrollo con el contexto internacional, en beneficio de los intereses de la República Dominicana.

Visión

El MIREX es una institución abierta, eficiente y transparente, impulsora de la integración de la República Dominicana en la región y el mundo, ejerciendo un liderazgo constructivo y responsable, en favor del desarrollo nacional.

En cuanto a sus valores, podemos apreciar los siguientes:

- Eficacia
- Transparencia
- Solidaridad
- Lealtad
- Tolerancia

1.3 Estrategias nacionales para las relaciones exteriores de la República Dominicana.

Estrategia Nacional de Desarrollo 2030.

La Estrategia Nacional de Desarrollo 2030, es una estrategia establecida para hacer cumplir distintos objetivos de diferentes áreas, tales como las relaciones exteriores, esta estrategia plantea que la República Dominicana es un país próspero, apegada a valores éticos y sobre todo a la democracia. Esta estrategia 2030, establece en su objetivo No. 1.4.2, que se debe consolidar las relaciones exteriores como instrumentos para fomentar el desarrollo nacional.

Según el (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo) este objetivo de mejorar la calidad de las relaciones exteriores deriva las siguientes líneas de acciones:

- Fomentar a la participación proactiva en actividades a favor de la paz mundial, así como el desarrollo global, incluyendo regional y nacional.
- Fomentar el principio multilateralismo, incluyendo el respeto al derecho internacional y la resolución de manera pacífica de controversias.
- Dar seguimiento a los acuerdos bilaterales y multilaterales de integración de los cuales este participando la República Dominicana.
- Administrar de manera eficiente la cooperación internacional en favor del desarrollo nacional.

Plan Estratégico del MIREX 2015-2020

Según el plan estratégico del MIREX 2015-2020, la República Dominicana cuenta con una serie de ventajas, oportunidades y puntos de mejoras o amenazas las cuales nos benefician o perjudican como nación a la hora de hablar de relaciones internacionales.

El país cuenta con una serie de fortalezas que nos aportan a la hora de realizar negociaciones actuales o futuras, el (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2015) indica que entre estas fortalezas están:

- República Dominicana tiene un posicionamiento geográfico privilegiado respecto al resto del mundo.
- El país se ha convertido en un Estado moderno y fortalecido, con seguridad jurídica, estabilidad política y social, con niveles continuos de desarrollo, crecimiento y dinamismo económico.

- Liderazgo comercial, turístico y económico entre los países del Caribe y del SICA¹, con capacidad de producción y exportación de productos agrícolas, agroindustriales e industriales.
- El país cuenta con acuerdos vigentes de cooperación, en el comercio, la cultura, y la empresa con EE. UU., Europa y la mayor parte de los países de América Latina que le permite captar recursos reembolsables y no reembolsables, tanto en el ámbito bilateral como multilateral.
- Existe una Red amplia de representaciones dominicanas en el exterior que permiten captar bolsas de comercio e inversión, así como flujos crecientes de turismo.

La República Dominicana cuenta con muchas oportunidades de mejoras con respecto a las relaciones exteriores, entre las oportunidades destacadas por el MIREX (2015) están:

- Gran potencial de visibilidad del país a través del uso de las TICs² para la promoción del turismo, cultura, comercio, inversión, etc.
- Interés en establecer relaciones comerciales de países y regiones tales como: Turquía, Europa del Este, Asia, etc., con la República Dominicana.
- Gran potencial de negocios e inversiones de los dominicanos residentes en el exterior.

Según el MIREX (2015) las principales amenazas que tenemos son:

- Desarrollo de otros destinos turísticos que compiten en el mismo escenario que la República Dominicana.
- Aumento en la capacidad productiva, en términos de cantidad y calidad de otros países de América Latina que compiten por nuestros mismos mercados.

¹ Sistema de la Integración Centroamericana.

² Tecnologías de la Información y la Comunicación.

- Grandes inversiones de recursos para la promoción de su marca país por parte de muchos países latinoamericanos.

1.4 Diplomacia Comercial

El Ministerio de Relaciones Exteriores trabaja en la implementación estratégica de una Diplomacia Comercial que, junto a la diplomacia tradicional, contribuya en mejorar sus relaciones exteriores y responda al reto de internacionalizar los bienes y servicios que produce el sector productivo nacional en favor del desarrollo nacional.

En este sentido, para contribuir al crecimiento y desarrollo económico de la República Dominicana ha promovido e internacionalizado la oferta exportable y la atracción de inversión extranjera, a través de las misiones diplomáticas y consulares del país. Este plan consta de tres ejes principales:

1. Posicionamiento Marca-País
2. Promoción de las exportaciones dominicanas
3. Atracción de inversiones extranjeras directas.

Misiones Diplomáticas con funcionarios designados para temas económicos y comerciales.

- Alemania
- Argentina
- Austria
- Brasil
- Bélgica
- Canadá
- Chile
- Corea del Sur
- Costa Rica

- Cuba
- Emiratos Árabes
- España
- Francia
- Guatemala
- Inglaterra
- Israel
- Italia
- Japón
- Marruecos
- México
- Panamá
- Perú
- Taiwán
- Trinidad y Tobago³

1.5 Novedades del Ministerio de Relaciones Exteriores.

República Popular China - República Dominicana

Para el 2018 el gobierno dominicano tomó la decisión de establecer relaciones diplomáticas con la República Popular China, con el convencimiento de que esta decisión sería extraordinariamente positiva para el futuro de nuestro país.

China es hoy la segunda economía global y su base manufacturera y exportadora es líder mundial. Tiene el sistema bancario con mayores depósitos del mundo, su población es el consumidor con una demanda más creciente de productos y su territorio es tanto el destino como el origen de algunas de las empresas más innovadoras del mundo, en terrenos que van desde la inteligencia artificial a las ciencias de la salud.

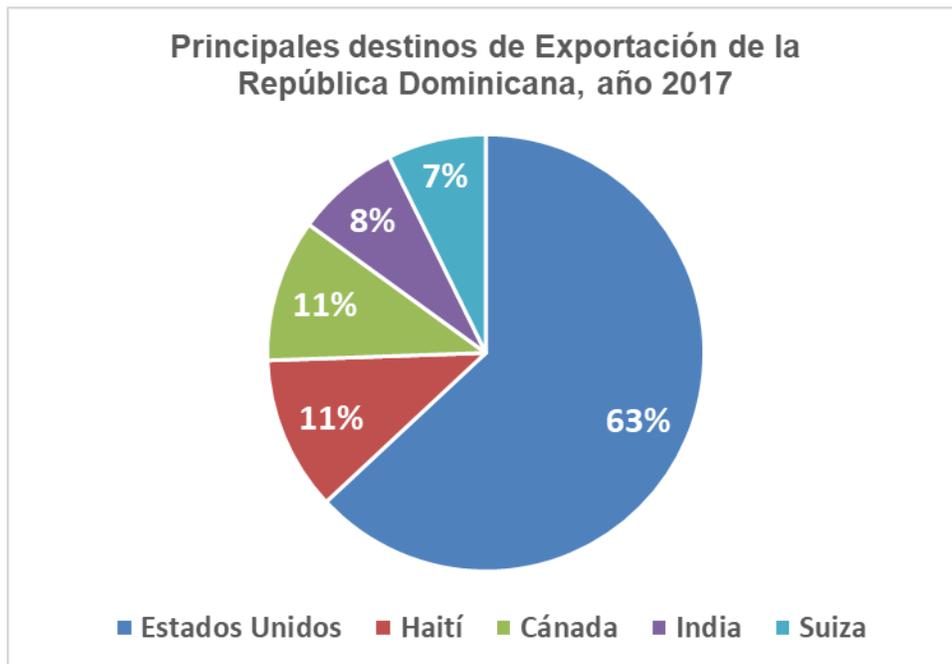
³ (Ministerio de Relaciones Exteriores)

El consultor jurídico del Poder Ejecutivo especificó que “incluso en ausencia de relaciones diplomáticas, el comercio bilateral entre nuestras dos naciones ha crecido año tras año hasta el punto de que hoy China es el segundo suplidor de nuestras importaciones”.⁴

⁴ (Presidencia de la República Dominicana, 2018)

Capitulo II: Principales destinos de Importación y Exportación de la República Dominicana

2.1 Principales destinos de Exportación de la República Dominicana.



Fuente: Elaboración propia. Datos recopilados por Trademap.

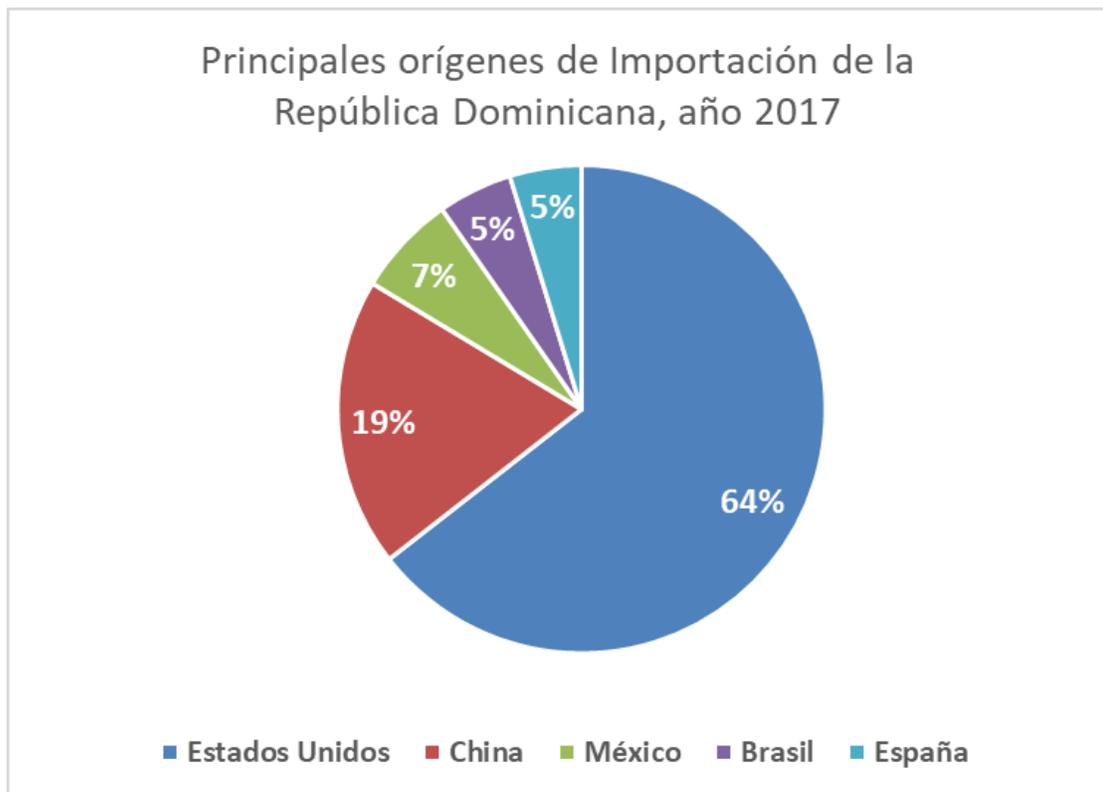
Según el gráfico, los principales destinos de exportación de la República Dominicana, año 2017, fueron:

- Estados Unidos, el cual se mantiene como el principal socio comercial de República Dominicana y primer destino de las exportaciones del país. En este año, el valor exportado fue de: US\$4,715.9 millones.
- Haití se mantiene como el segundo destino de las exportaciones dominicanas con US\$852,000 millones de las exportaciones totales del país. Su gran porcentaje se debe a las exportaciones por vía terrestre y el intercambio de productos que se realizan en los diferentes puntos de la frontera dominico-haitiana.
- Canadá es el tercer mercado destino de las exportaciones dominicanas con un valor exportado de US\$787,909 millones. La posición de Canadá

como tercer destino, se explica por las exportaciones de oro y plata, fruto de las actividades de la empresa Barrick Gold en el país.

- India es el cuarto mercado destino, con un valor exportado de US\$578.300 millones.
- Suiza es el quinto mercado destino, con un valor exportado de US\$244.594 millones.

2.2 Principales orígenes de Importación de la República Dominicana.



Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos por Trademap.

Según el gráfico, los principales orígenes de importación de la República Dominicana, año 2017, son:

- Liderando la lista, en primer lugar, está Estados Unidos, con un total de US\$8,675.9 millones.
- En segundo lugar, se encuentra China, con un total de US\$2,577.9 millones.
- Siguiendo con México, obteniendo un total de importaciones de US\$899,621 millones.
- Brasil en cuarto lugar con un total de importaciones de US\$664,527 millones.
- Por último, está España, con un total de US\$639,889 millones.

Partiendo del análisis sobre las exportaciones e importaciones de productos de la República Dominicana, podemos observar que sus principales destinos y orígenes están ubicados alrededor del mundo, tales como América, Europa y Asia, por consiguiente, diferentes culturas. De tal manera se recomienda estudiar y analizar la siguiente guía de etiqueta de negocios, elaborada por visionarios con fines de facilitar el comercio y las relaciones internacionales del país.

Capítulo III: Guía de Etiqueta de Negocios República Dominicana y países donde tiene representación Diplomática.

En la actualidad, poner en práctica las relaciones exteriores con fines de mejorar y dinamizar el comercio internacional es sumamente complejo, debido a que cada país tiene ciertas pautas y requisitos para realizar negociaciones. Por lo que es necesario conocer la cultura de los países, tanto cultura de negocios como cultura general.

La República Dominicana lleva años introduciéndose en el mercado internacional, fortaleciendo las relaciones exteriores con los países del mundo y buscando con esto obtener una cultura de negocios fortalecida que mejore la economía nacional y cree oportunidades de negocios para los inversionistas nacionales.

La siguiente guía fue elaborada tomando en cuenta los países en los cuales la República Dominicana tiene relaciones diplomáticas, por orden alfabético. En primer lugar, presentamos una Ficha país (Ubicación, moneda, idioma, principales bienes exportados e importados y principales orígenes y destinos. Y, en segundo lugar, presentamos la Guía de Etiqueta de Negocios para cada uno de estos países.

Alemania

Ubicación: País ubicado en Europa Central, entre Dinamarca al norte y Austria en el sur.

Moneda: Euro.

Idioma: Alemán

Principales Exportaciones e Importaciones:

Los principales productos exportados se componen de vehículos y automóviles, medicamentos, aviones y aeronaves, aceites lubricantes, teléfonos, partes y accesorios de vehículos, suero de animales o de personas, entre otros.

Principales productos importados se componen de aceite crudo de petróleo, gas natural medicamentos, vehículo automóvil, aceites lubricantes, aviones y vehículos aéreos, máquinas para procesamiento de datos y partes de aviones y helicópteros.

Principales destinos de Exportación e Importación:

Los principales socios comerciales de Exportación son: Francia, Estados, Reino Unido, Italia, Países Bajos (Holanda), Austria, Bélgica, España, Suiza, Polonia, China, Federación Rusa y República Checa.

Los principales socios comerciales de Importación son: Francia, Países Bajos (Holanda), China, Estados Unidos, Italia, Reino Unido, Bélgica, Austria, Suiza, Federación de Rusa y República Checa.⁵

⁵ (Gerencia de Inteligencia de Mercados)

Guía de Etiqueta de negocios de Alemania

Negociación:

- Los contactos son muy formales y la privacidad es muy apreciada.
- La incertidumbre y la improvisación son 'virtudes' muy poco apreciadas por los alemanes.
- En las juntas, los principales temas se abordan con claridad, precisión, honestidad, decisión y minuciosidad.
- Cuando prepare una visita a un alemán, es bueno que lo haga con el máximo profesionalismo y suficiente anticipación. En la junta, vaya 'directo al grano'.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- La puntualidad es sagrada.
- En Alemania no es habitual que durante las juntas se sirvan bebidas refrescantes, café o aperitivos. No se sorprenda de que en las reuniones con los alemanes no suceda nada de esto; no lo considere falta de atención o cortesía.
- Los regalos no son una costumbre muy extendida, pero si lo hace que no sea de mucho valor. Ellos aprecian el gesto, no el valor del regalo.
- Los alemanes son muy conscientes de su jerarquía y esperan que usted se maneje con niveles apropiados de respeto. El saludo debe ser solo un apretón de manos.
- En Alemania no es habitual, como en los países latinos, que su interlocutor le invite a almorzar o cenar en su casa. Si usted recibe una invitación de este tipo, recuerde que es un honor poco común. ¡Sé puntual!⁶

⁶ (Minervini, 2014)

Argentina

Ubicación: Limita al norte con Bolivia, Paraguay y Brasil, al este con Brasil, Uruguay y el Océano Atlántico, al sur con Chile y el Océano Atlántico y al Oeste con Chile.

Moneda: Peso argentino

Idioma: Español

Principales Exportaciones e Importaciones:

Los principales productos exportados se componen de residuos y desperdicios de la industria alimentaria, cereales, material de transporte terrestre, productos químicos y conexos, grasas y aceites.

Principales productos importados se componen de vehículos, partes y accesorios; ceras minerales, semillas y frutos oleaginosos; máquinas, aparatos y material eléctrico; combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.

Principales destinos de Exportación e Importación:

Los principales socios comerciales de Exportación son: Brasil, China, Estados Unidos, Chile y España

Los principales socios comerciales de Importación son: Brasil, China, Estados Unidos, Alemania, México y España.⁷

⁷ (Dirección General de Comunicación e Información Diplomática, 2019)

Guía de Etiqueta de negocios de Argentina

Negociación:

- Establecer relaciones personales antes de lanzar una propuesta o un proyecto comercial es muy importante para el éxito de los mismos.
- Los argentinos suelen ser sutiles y moderados en su tono de voz y gestos, por lo que las negociaciones deben ser relajadas y tranquilas.
- Es muy posible que las decisiones finales no se tomen en la primera reunión, por lo que debe ser paciente y sacar el máximo provecho en las reuniones posteriores.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- La puntualidad es un factor clave que habla muy bien de usted y de su empresa, por ello debe contar con el tiempo suficiente para llegar a tiempo, pues el tráfico de la ciudad lo puede retrasar entre unos 30 a 60 minutos. Si su cita es con funcionarios de alto nivel, es posible que tenga que esperarlos, normalmente cumplen más de una cita en el día, no debe ofenderse si se retrasan.
- Es poco usual que en el ambiente de negocios se den obsequios, a menos que ya exista una relación comercial muy estrecha. Es importante tener en cuenta el tipo de creencias de sus socios, ya que de esto depende el regalo que pueda ofrecer, sin caer en ofensas involuntarias.
- La mejor manera de realizar una presentación formal es dar un buen apretón de manos, llamar a su anfitrión por el nombre presidiéndolo de un “Don” o “Doña”, luego inicie su presentación con un “encantado” seguido por el nombre propio y el de la empresa. El apellido no suele usarse y se puede llegar a tutear con facilidad.⁸

⁸ (Legiscomex, 2016)

Austria

Ubicación: País continental miembro de la Unión Europea, que limita con Alemania al Noroeste, la República Checa y Eslovaquia al Nordeste, Hungría al Este, Eslovenia al Sudeste, Italia al Suroeste y Suiza y Liechtenstein al Oeste.

Moneda: Euro

Idioma: El idioma oficial es el alemán. Sin embargo, también están reconocidos como lenguas minoritarias el húngaro, el eslovaco, el croata, el checo, el esloveno y el romaní, además del lenguaje de signos austriaco.

Principales Exportaciones e Importaciones:

Los principales productos exportados se componen de Maquinarias y equipos de transporte, Manufacturas, Productos químicos, Otros artículos manufacturados, Alimentación, Materias primas (excepto de combustibles), Combustibles y lubricantes minerales, Bebidas y tabaco.

Principales productos importados se componen de bebidas, tabaco, aceites, grasas, ceras, maquinaria y equipo de transporte, manufactura, productos químicos, combustibles, lubricantes minerales, alimentación.

Principales destinos de Exportación e Importación:

Los principales socios comerciales de Exportación son: Alemania, Estados Unidos, Italia, Francia, Suiza República Checa, Hungría, Polonia, Reino Unido y China.

Los principales socios comerciales de Importación son: Alemania, Italia, China, Suiza, República Checa, Estados Unidos, Países Bajos, Hungría, Francia y Polonia.⁹

⁹ (Dirección General de Comunicación e Información Diplomática, 2018)

Guía de Etiqueta de negocios de Austria

Negociación:

- Es preferible contar con un intermediario para que realice los primeros acercamientos y sea más rápido poder agendar una cita.
- Jamás se debe cancelar una cita faltando pocos días para que se lleve a cabo, es algo que se toma como una falta de respeto y difícilmente le volverán a dar un espacio. Si se le presenta algún inconveniente que le impida asistir, debe avisar por lo menos unos quince días antes para que sus socios comerciales puedan reorganizar sus agendas.
- Considerando que las empresas austriacas suelen ser relativamente pequeñas, es bastante habitual reunirse directamente con el encargado de la toma de decisiones.
- Durante una reunión de negocios los austriacos son directos hasta el punto de parecer bruscos. Muéstrese paciente y no dé impresión de molestia por el estricto protocolo. Los austriacos son muy detallistas y no quieren dejar ningún cabo suelto antes de llegar a un acuerdo.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- Los austriacos por lo general son serios en todos los ámbitos y la puntualidad es un elemento fundamental que marca la diferencia frente a sus interlocutores, es considerada una falta de profesionalismo llegar tarde.
- Para las primeras reuniones puede optar por llevar un artículo o producto representativo de su empresa o de su país de origen, no debe ser muy caro ni ostentoso. Se deben entregar al final de la reunión.¹⁰

¹⁰ (Legiscomex)

Bélgica

Ubicación: País situado en el noroeste europeo. Limita al Norte con Países Bajos, al este con Alemania y Luxemburgo y al sur y oeste con Francia.

Moneda: Euro

Idioma: Neerlandés, francés y alemán

Principales Exportaciones e Importaciones:

Los principales productos exportados se componen de materias primas, materiales químicos, combustibles minerales, manufacturas, maquinaria y equipos de transporte, productos alimentarios, bebidas y tabaco.

Principales productos importados se componen de materias primas, materiales químicos, combustibles minerales, manufacturas, maquinaria y equipos de transporte, productos alimentarios, bebidas y tabaco.

Principales destinos de Exportación e Importación:

Los principales socios comerciales son: Alemania, Francia, Países Bajos, Reino Unido, Italia, Estados Unidos, España, Polonia, China e India.

Los principales socios comerciales de Importación son: Países Bajos, Alemania, Francia, Estados Unidos, Reino Unido, China, Irlanda, Italia, Rusia, Japón y España.¹¹

¹¹ (Dirección General de Comunicación e Información Diplomática, 2019)

Guía de Etiqueta de negocios de Bélgica

Negociación:

- Los empresarios belgas son personas responsables y serias, tienen su vida laboral perfectamente planificada. Por estos las citas deben ser agendadas por lo menos con dos semanas de anticipación.
- Los belgas prefieren productos de buena calidad que cubran sus necesidades y el acostumbrado buen estilo de vida que llevan, por lo que no se detendrán mucho en el precio de sus productos o servicios, así que todos sus productos deben cumplir con los estándares requeridos. No discutirán mucho en el precio.
- En cuanto a los pagos son bastante acordes a lo pactado en los contratos. Las condiciones de pago suelen variar entre 30 y 60 días. No dude en poner sobre la mesa cualquier oferta o negociación en cuanto al tema de los plazos y el pago.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- La puntualidad es sumamente importante así que procure no llegar tarde, esto puede etiquetarlo como persona de poca confianza.
- Los obsequios son bien vistos en el mundo empresarial de Bélgica, puede optar por llevar a las primeras reuniones artículos representativos de su empresa o productos de su país de origen. Si lo invitan a la casa de uno de sus socios, las flores son un regalo perfecto, no lleve crisantemos blancos, ya que están relacionados con la muerte, deben ser entregadas en números impares, pero no en 13.¹²

¹² (Lengicomex)

Brasil

Ubicación: Brasil es el país más grande de toda América del sur y Centroamérica. Tiene fronteras con todos los países de América del Sur, excepto con Ecuador y Chile. Limita al norte, con Venezuela, Colombia, Guyana, Surinam y la Guyana Francesa; al oeste con Perú y Bolivia al sur, con Paraguay, Argentina y Uruguay; y al este con el océano Atlántico.

Moneda: Real brasileño

Idioma: Portugués

Principales Exportaciones e Importaciones:

Los principales productos exportados se componen de productos manufacturados, productos semimanufacturados, productos agrícolas, minerales básicos, aeronaves, automóviles, partes de automóviles, azúcar, celulosa y acero semimanufacturado, hierro, aceite, soja, carne de vacuno, café, maíz y tabaco.

Principales productos importados se componen de productos farmacéuticos, partes de automóviles, petróleo, abonos o fertilizantes, automóviles, productos electrónicos, bienes de consumo, petróleo, gasolina y los bienes de capital.

Principales destinos de Exportación e Importación:

Los principales socios comerciales de Exportación son: China, Estados Unidos, Argentina, Países Bajos, Japón, Chile, Alemania, India, México y España.

Los principales socios comerciales de Importación son: China, Estados Unidos, Argentina, Alemania, Corea del Sur, México, Italia, Japón, Francia y Chile.¹³

¹³ (Dirección General de Comunicación e Información Diplomática, 2018)

Guía de Etiqueta de negocios de Brasil

Negociación:

- En un proceso de negociación ya avanzado trate de no hacer cambios en el equipo de negociación o, de lo contrario, el fracaso estará asegurado.
- Es difícil que se hagan operaciones enviando catálogos o a través de Internet, sin que exista un contacto personal. El brasileño tiene que evaluar personalmente a la persona con la que va a hacer negocios y ver físicamente el producto antes de tomar la decisión de compra.
- Dada la complejidad del sistema legal brasileño, es aconsejable contratar los servicios de un abogado local antes de firmar cualquier tipo de contrato. Los contratos se redactan en inglés u otra lengua extranjera y en una divisa distinta del Real, sólo si el objeto de contrato se sitúa fuera del Brasil. Si el lugar de cumplimiento del contrato es Brasil el gobierno exige que se redacte en portugués y en la moneda local, el Real.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- Los brasileños son algo impuntuales. Expresiones como “um minutinho”, “um instantinho”, “um segundinho” pueden implicar varios minutos de espera.
- Si se entrega algún regalo debe hacerse al final de la negociación. Si se recibe un regalo debe abrirse delante de quien lo entrega y mostrar agradecimiento.
- La semana del Carnaval de Río y la siguiente no son propicias para hacer negocios. Conviene consultar el calendario del mes de febrero antes de planificar un viaje de negocios en esas fechas.¹⁴

¹⁴ (Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria)

Canadá

Ubicación: Está situada en América del Norte, limita al norte con el océano Glacial Ártico, la bahía de Baffin y el estrecho de Davis que lo separan de Groenlandia al nordeste. Al este limita con el océano Atlántico, al sur con EE.UU. y al oeste con el océano Pacífico y Alaska.

Moneda: dólar canadiense

Idioma: Sus idiomas oficiales son el inglés y francés. Otras lenguas: punjabi, italiano, español, alemán, cantonés, tagalo, árabe, lenguas aborígenes y otras.

Principales Exportaciones e Importaciones:

Los principales productos exportados se componen de petróleo, gas natural, vehículos, electricidad, maquinaria y plásticos.

Principales productos importados se componen de vehículos, maquinaria, petróleo, gas, maquinaria y equipos eléctricos.

Principales destinos de Exportación e Importación:

Los principales socios comerciales de Exportación son: Estados Unidos, Unión Europea, China, Panamá, Jordania, Colombia y Japón.

Los principales socios comerciales de Importación son: Estados Unidos, China, Japón, Corea, Panamá, Jordana y Colombia.¹⁵

¹⁵ (Cámara de Comercio Canadá-España, 2016)

Guía de Etiqueta de negocios de Canadá

Negociación:

- Los canadienses tienen un trato informal pero riguroso y muy profesional a la hora de cumplir compromisos. Son prácticos y directos, por lo que en negociaciones prefieren ir directo al grano.
- En las negociaciones con canadienses no hay ningún problema de que una persona sea sustituida con otra.
- Los canadienses aprecian las personas tranquilas y tolerantes, no es aceptable un comportamiento arrogante con ellos, sin embargo, usted debe estar consciente y saber reflejar sus capacidades y su conocimiento.
- El proceso de negociación no es fácil. Requiere de tiempo y paciencia. Cada documento surgido de un encuentro como las posiciones negociadas, serán evaluadas por un grupo de expertos, a los fines de considerar el marco legal y el impacto económico y financiero para la compañía.¹⁶

Protocolo, puntualidad y presentes:

- Canadá es un país bilingüe y en todo el país es hablado de igual manera el inglés y el francés, sin embargo, para efectos de negociaciones es prioritario el uso del inglés.
- La puntualidad es imprescindible y se considera una virtud muy importante. Los retrasos de más de 15 minutos sin justificación están muy mal vistos.¹⁷

¹⁶ (Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria)

¹⁷ (Marín, 2012)

Chile

Ubicación: Chile es un país que, debido a su presencia en Sudamérica, Oceanía y la Antártida, se considera como un país tricontinental. Limita al Norte con Perú, al Este con Bolivia y Argentina, al Oeste con el Océano Pacífico y al Sur con el mismo Océano y el Territorio Antártico.¹⁸

Moneda: Peso Chileno

Idioma: Español

Principales Exportaciones e Importaciones:

Los principales productos exportados se componen de Cobre, minerales, Filetes y demás carne de pescado, vino de uvas frescas, uvas y pasas,

Los principales productos importados se componen de automóviles, aceites de petróleo, aparatos emisores de radiotelefonía, gas de petróleo, carne y medicamentos.

Principales destinos de Exportación e Importación:

Los principales socios comerciales de Exportación son: China, Estados Unidos, Japón, Corea del Sur, Brasil, India, Países Bajos, Perú y Unión Europea.

Los principales socios comerciales de Importación son: China, Estados Unidos, Brasil, Argentina, Alemania, México, Japón, Francia y Unión Europea.¹⁹

¹⁸ (Dirección General de Comunicación e Información Diplomática, 2018)

¹⁹ (Santander TradePortal)

Guía de Etiqueta de negocios de Chile

Negociación:

- Los chilenos valoran mucho las relaciones personales. Asimismo, los chilenos le dan una gran importancia a la jerarquía, es por ello que se considera importante que esté informado sobre el puesto que ocupa cada persona en la negociación, preguntando o consultando su tarjeta.
- Las tácticas agresivas sin perder el respeto tienden a dar muy buenos resultados a la hora de negociar con chilenos, es importante dejar claros los términos y condiciones de su propuesta. No ofrezca compensaciones personales ni nada que pueda ser confundido con un soborno, esto es muy mal visto en Chile y es penado por la ley.
- Los chilenos son francos y toman las negociaciones seriamente, el ambiente de negociación suele ser más formal que el de otros países de América Latina.²⁰

Protocolo, puntualidad y presentes:

- En la primera reunión podrá parecer que sus interlocutores son muy serios o formales, sin embargo, esta relación se irá acercando conforme pasan las reuniones. Procure no hacer críticas hacia otras personas, empresas, o hacia el propio país, los chilenos valoran el respeto y la amabilidad.
- Los chilenos son muy puntuales en los horarios acordados. Es por ello que es bien visto el síntoma de puntualidad de la contraparte, ya que éste genera cierto grado de confianza que también puede contribuir efectivamente a la hora de cerrar un acuerdo.²¹

²⁰ (Marín, 2012)

²¹ (Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria)

Colombia

Ubicación: Se ubica en el extremo noroccidental de América del Sur. Limita al norte con el mar de las Antillas, al este con Venezuela, Brasil, al oeste con el océano Pacífico, al noroeste con Panamá y al sur con Perú y Ecuador.

Moneda: Peso colombiano

Idioma: Español (oficial) y numerosas lenguas indígenas.

Principales Exportaciones e Importaciones:

Los principales productos exportados se componen de aceite de palma, azúcar, frutas frescas, flores, café, banano, petróleo y sus derivados, carbón, ferroníquel, esmeraldas y demás productos mineros, carne bovina, aguacate Hass, frutas tropicales, partes de turbinas, aceites de mesa, azúcar, vehículos y productos de belleza.

Los principales productos importados son las maquinarias, materiales de transporte, productos químicos y productos agrícolas.

Principales destinos de Exportación e Importación:

Los principales socios comerciales de Exportación son: Estados Unidos, Unión Europea, Comunidad Andina, Ecuador, Brasil, Perú, Chile, México, América Latina y El Caribe

Los principales socios comerciales de Importación son: Estados Unidos, México, China, Europa, Brasil, Ecuador y Japón.²²

²² (Dirección General de Comunicación e Información Diplomática, 2017)

Guía de Etiqueta de negocios de Colombia

Negociación:

- Por lo general, a la hora de tomar decisiones los colombianos dejan todo para última hora, pues piensan que un acuerdo entre las partes es un campo personalizado donde todo dependerá de la relación personal y hasta del azar. Esto debido a que Colombia es una cultura habituada a la incertidumbre.
- Los colombianos tienen una manera muy particular de negociar, recurren al 'regateo' y la búsqueda de una ganancia eventual y duradera, por lo que deberá conocer también las políticas comerciales e impuestos, para que su precio no se vea afectado y llegue a un acuerdo que beneficie a ambas partes.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- En general los colombianos son muy conversadores, así que antes de centrarse en los temas de negocios querrán hablar de otros asuntos. Evite en todo momento hablar de temas como el narcotráfico, la guerrilla, Pablo Escobar y violencia en general, son temas bastante sensibles.
- Los colombianos no son muy puntuales, esto no quiere decir que usted tenga que serlo, es preferible que llegue a tiempo a las reuniones por lo que es recomendable tener en cuenta el tráfico que suele ser congestionado en la mayoría de las ciudades.
- Los colombianos son muy amables, por lo que los obsequios serán bien recibidos. Algo representativo de su país o de su empresa será bien visto. Procure que sus obsequios no sean tan ostentosos y en lo posible tratar de llevar un obsequio a todos los asistentes de la reunión.²³

²³ (Legiscomex, 2016)

Corea del Sur

Ubicación: La República de Corea limita al norte con la zona desmilitarizada que le separa de la República Popular Democrática de Corea; al este con el Mar de Japón/Mar del Este, al sur con el Mar Oriental de China; y al oeste con el Mar Amarillo.

Moneda: Won Surcoreano

Idioma: La lengua oficial del país es el coreano. Sin embargo, la lengua más empleada en el mundo de los negocios es el inglés.

Principales Exportaciones e Importaciones:

Los principales productos exportados se componen de Semiconductores, petroquímicos, automóviles y autopartes, barcos, equipos de comunicaciones inalámbrica, pantallas planas, acero, electrónica, plásticos, ordenadores.

Principales productos importados se componen de petróleo crudo, productos petrolíferos, semiconductores, gas natural, carbón, acero, computadoras, equipos de comunicación inalámbrica, automóviles, productos químicos finos y textiles.

Principales destinos de Exportación e Importación:

Los principales socios comerciales de Exportación son: China, Estados Unidos, Hong Kong, Vietnam, Japón y Singapur.

Los principales socios comerciales de Importación son: China, Japón, Estados Unidos, Alemania, Taipéi Chino y Arabia Saudita.²⁴

²⁴ (Dirección General de Comunicación e Información Diplomática, 2018)

Guía de Etiqueta de negocios de Corea del Sur

Negociación:

- Una de las características más destacadas de los empresarios coreanos es que son muy directos en materia de hacer negocios y evitan decir que no al momento de concertar los términos de una negociación. No es muy recomendable que sea insistente, persuasivo y trate de forzar un negocio, pues sus colegas coreanos estarán dispuestos a hacer algún tipo de consideración.
- Son duros al momento de negociar, aplican el código Kenshu donde se especifica que los compromisos se adquieren únicamente cuando la contraparte demuestra ser fiable. Es aconsejable Inteligencia de Mercados.
- Suelen tomar las decisiones de manera colectiva, lo cual hace que éstas tomen cierto tiempo, incluso semanas, pues hasta no estar seguros de los beneficios que van a obtener, no dan una palabra final.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- Por lo general a los empresarios coreanos prefieren ser presentados por terceras personas, así que espere a que esta introducción se haga. Luego puede hacer una pequeña reverencia seguida de un apretón de manos con un contacto visual, en el caso de los hombres. A las mujeres coreanas no se les debe saludar de mano.
- La puntualidad es una característica que muestra respeto, así que trate de llegar siempre a la hora pactada sin importar que su contraparte llegue unos minutos tarde, esto en la mayoría de los casos será por causa de otra reunión.²⁵

²⁵ (Legiscomex)

Costa Rica

Ubicación: Costa Rica está situada en el Istmo Centroamericano. Limita al norte con Nicaragua y al sur con Panamá, al este con el Mar Caribe y al oeste con el Océano Pacífico

Moneda: Colón costarricense

Idioma: Español

Principales Exportaciones e Importaciones:

Los principales productos exportados son los procesadores, equipo de infusión y transfusión, equipo médico, artículos y aparatos de prótesis, conductores eléctricos, neumáticos, medicamentos, textiles. Dentro de los productos agrícolas se destacan el banano, la piña, el café, aceite de palma en bruto y el melón.

Principales productos importados se componen de procesadores, controladores, aceites de petróleo, mineral bituminoso, aceites livianos, preparaciones de petróleo, mineral bituminoso, circuitos impresos, medicamentos, vehículos de cilindrada superior a 1500 cm³ y celulares.

Principales destinos de Exportación e Importación:

Los principales socios comerciales de Exportación son: Estados Unidos, Bélgica, Luxemburgo, Guatemala, Países Bajos, Panamá, Nicaragua y China.

Los principales socios comerciales de Importación son: Estados Unidos, China, México, Guatemala, Japón, Alemania, Brasil y Panamá.²⁶

²⁶ (Dirección General de Comunicación e Información Diplomática, 2018)

Guía de Etiqueta de negocios de Costa Rica

Negociación:

- Es importante que para que la negociación sea exitosa la oferta se haga de forma personal en donde se deben entregar las muestras y la lista de precios que debe ser competitiva, pues el precio es un factor determinante al momento de realizar alguna operación. Adicionalmente, la calidad de los bienes es una de las exigencias primordiales que tienen los costarricenses.
- Las reuniones y presentaciones de negocios con los empresarios no suelen extenderse demasiado, excepto cuando las partes no logran llegar a concretar ningún acuerdo, es posible que se haga más de un receso.
- Para los costarricenses la confianza es un elemento muy importante al momento de concretar negocios, así que en las primeras reuniones es muy usual que le hagan preguntas que den a conocer más detalles acerca de usted tanto como persona como empresario.
- Los tiempos establecidos no son estrictamente observados, y los pagos tardíos son frecuentes. Hay que estar preparado para viajar a Costa Rica, varias veces para finalmente cerrar una negociación.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- Para los costarricenses la puntualidad es algo imprescindible, sin embargo, admiten cierta flexibilidad por lo que en ocasiones es posible que tenga que esperar un poco más.
- Si usted está invitado a cenar a la casa de un costarricense, es un detalle apreciado llevar flores a la anfitriona, chocolates, un licor, o una botella de vino.²⁷

²⁷ (CODET)

Cuba

Ubicación: Es un archipiélago constituido por la mayor isla de las Antillas, la Isla de la Juventud y otros 4.195 cayos, islotes e islas adyacentes.

Moneda: Una de las peculiaridades del sistema económico cubano es su sistema monetario. A diferencia de lo que ocurre en la mayoría de países, en Cuba hay dos monedas: el Peso Cubano (CUP) y el Peso Cubano Convertible (CUC).

Idioma: Español

Principales Exportaciones e Importaciones:

Los principales productos exportados se componen de Materias Primas, Productos químicos, Alimentos, Bebidas y tabaco, Maquinaria y equipos de transporte y Manufacturas.

Principales productos importados se componen de máquinas y equipos transporte, manufacturas, Combustibles, lubricantes, alimentos, productos químicos, materias primas, aceites, grasas, Bebidas y tabaco.

Principales destinos de Exportación e Importación:

Los principales socios comerciales de Exportación son: Venezuela, Canadá, China, España, Países Bajos, Brasil, Alemania, Singapur, Chipre y Bielorrusia.

Los principales socios comerciales de Importación son: China, Venezuela, España, Brasil, México, Argentina, Italia, Alemania, Canadá y Vietnam.²⁸

²⁸ (Dirección General de Comunicación e Información Diplomática, 2018)

Guía de Etiqueta de negocios de Cuba

Negociación:

- Es esencial el presentar razones lógicas para la proposición de negocios y las maneras que beneficiará a ambas partes, de manera reservada y educada. No es apropiado mostrar ninguna agresividad en reuniones de negocios.
- La decisión final de las negociaciones es hecha por la persona con el más alto grado profesional en la empresa y puede tomar algún tiempo.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- Se debe programar reuniones por lo menos una semana de antelación. Usted tendrá que llegar a tiempo a las reuniones, pero es una tradición para los anfitriones cubanos para mantenerlo en suspenso, llegar unos minutos ms tarde. Esto es solo una práctica estándar.
- Durante la reunión, no se considera grosero interrumpir a alguien mientras habla, pero es importante seguir siendo agradable.
- Durante las conversaciones, evite el tema de la política con sus clientes. Incluso si usted no es aficionado del Partido Comunista, el pueblo cubano es leal a su país y se sientan ofendidos por el diálogo interno negativo del sistema político.
- Su vestimenta de negocios para hombres y mujeres en Cuba es algo informal en comparación con otros países de América Latina, donde se prefiere trajes para ambos.
- Regalos que muestran el logotipo de una empresa son aceptables y pueden servir como una herramienta de marketing indirecta.²⁹

²⁹ (Irc services)

Ecuador

Ubicación: Es un país que se extiende por el ecuador en la costa oeste de Sudamérica. Sus diversos paisajes abarcan la selva del Amazonas, las zonas altas andinas y las islas Galápagos de abundante fauna.

Moneda: Dólar estadounidense

Idioma: Español

Principales Exportaciones e Importaciones:

Los principales productos exportados se componen de bananos, flores, camarones, extractos y aceites vegetales, oro, cacao en grano, atún enlatado o procesado, café elaborados,

Principales productos importados se componen de torta de soya, trigo, alimento para animales, refinado de petróleo, alquitrán de aceite, coches, medicamentos envasados y equipos de radiodifusión.³⁰

Principales destinos de Exportación e Importación:

Los principales socios comerciales de Exportación son: Estados Unidos, Unión Europea, Chile, Perú, Colombia, Vietnam, China y Vietnam.

Los principales orígenes de sus importaciones son los Estados Unidos, China, Colombia, Brasil y Panamá.³¹

³⁰ (The observatory of Economy Complexity)

³¹ (Organización Mundial del Comercio, 2019)

Guía de Etiqueta de negocios de Ecuador

Negociación:

- Durante una conversación de negocios es normal mencionar temas o comentarios que no tiene relación con la negociación para después regresar al tema principal; y también son usuales las interrupciones.
- Las diferencias regionales entre los habitantes de Quito y Guayaquil son muy importantes a la hora negociar. Los primeros son más conservadores, formales y reservados en el trato (élite social). Los costeños son más emprendedores, abiertos a nuevos negocios, más flexibles y relajados en las relaciones comerciales.
- No se acostumbra a cerrar negocios en la primera cita. Es común, recurrir a un análisis con su equipo de asesores, inversionistas o accionistas para después tomar una decisión.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- En Ecuador, como en la mayoría de países de América Latina, las relaciones personales son altamente valoradas. Es usual que primero se busque conocer a la persona antes de hacer negocios, y la negociación puede resultar lenta.³²
- La puntualidad no es prioridad y generalmente hay cierta tolerancia incluso en reuniones de negocios. En tal sentido, es común retrasos, de más de 15 o 20 minutos. Aunque a nivel gerencial esta cultura está cambiando y es tomada en cuenta a la hora de hacer negocios.
- Es común el saludo por medio de apretón de manos y besos en ambas mejillas en el caso de las mujeres.³³

³² (Mercados D. d., 2016)

³³ (ProChile, 2018)

Egipto

Ubicación Egipto comparte dos continentes: África y Asia; Egipto se encuentra en el extremo nordeste de África y forma parte del occidente de Asia (península del Sinaí); limita al norte con el mar Mediterráneo, al este con el mar Rojo e Israel, al sur con Sudán y al oeste con Libia.

Moneda: Libra egipcia

Idioma: Árabe

Principales Exportaciones e Importaciones:

Los principales productos exportados se componen de productos minerales, productos del reino vegetal, piedras y metales preciosos; perlas, productos de la industria química, materias textiles, máquinas, material eléctrico.

Principales productos importados se componen de máquinas, material eléctrico, productos minerales, metales comunes, material de transporte, productos de la industria química, productos del reino vegetal, plástico, caucho, materias textiles, productos de las industrias alimentarias, bebidas y tabaco.

Principales destinos de Exportación e Importación

Los principales socios comerciales de Exportación son: Emiratos Árabes Unidos, Arabia Saudita, Italia, Turquía, Reino Unido, Estados Unidos, Líbano, España y la India.

Los principales socios comerciales de Importación son: China, Alemania, Estados Unidos, Italia, Turquía, Arabia Saudita, Rusia, Ucrania y Corea del Sur.³⁴

³⁴ (Dirección General de Comunicación e Información Diplomática, 2019)

Guía de Etiqueta de negocios de Egipto

Negociación:

- Las Leyes de Egipto son muy burocráticas y diferentes a las que utilizamos comúnmente en occidente, por lo cual es recomendable que se presente a la mesa de negociación con un abogado egipcio que lo asesore.
- Los nombres egipcios son muy difíciles de pronunciar para los occidentales, es por eso que es recomendable, en lugar de pronunciarlo erróneamente, directamente adaptarlo al inglés.
- Es probable que las reuniones de negocio se interrumpan por alguna llamada telefónica, eso no debe ser tomado como irrespetuoso, ya que para la cultura egipcia es una práctica aceptada.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- Los hombres generalmente usan traje y corbata para los negocios, mientras que en las mujeres es muy importante el uso de ropa larga y deben tratar de cubrir la mayor parte del cuerpo.
- No es aconsejable querer usar ropa egipcia para estar acorde al lugar, los egipcios pueden tomarlo ofensivamente.
- Los hombres deben evitar usar joyas visibles, sobre todo alrededor del cuello, Mientras que en las mujeres es aconsejable que utilicen el pelo recogido, el pelo suelto puede ser considerado como provocativo.
- Los hombres siguen dominando la cultura y las mujeres, si bien intervienen en cierta porción de los negocios, son todavía insignificantes a la hora de dirigir cargos ejecutivos en empresas.³⁵

³⁵ (Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria)

El Salvador

Ubicación: La República de El Salvador limita al Norte y al Este con Honduras, al Oeste con Guatemala y al Sur con el Océano Pacífico. Al Este, tiene frontera marítima con Nicaragua, en el Golfo de Fonseca, donde posee 9 islas.

Moneda Dólar estadounidense

Idioma Español.

Principales Exportaciones e Importaciones

Los principales productos exportados se componen de azúcar, café, camarón, alimentos, bebidas y el calzado de cuero.³⁶

Principales productos importados se componen de preparaciones de carne, pescado, crustáceos, moluscos; combustibles minerales, textiles, azúcares y artículos de confitería,

Principales destinos de Exportación e Importación

Los principales socios comerciales de Exportación son: Estados Unidos, Honduras, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, República Dominicana y España.

Los principales socios comerciales de Importación son: Estados Unidos, China, Guatemala, México, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y España.³⁷

³⁶ (Organización Mundial del Comercio, 2016)

³⁷ (Dirección General de Comunicación e Información Diplomática, 2018)

Guía de Etiqueta de negocios de El Salvador

Negociación:

- Los factores determinantes a la hora de concretar un negocio son la calidad del producto, la innovación, originalidad y el precio. Si sus propuestas dejan en claro estos factores es más probable que logre llegar a concretar un negocio de manera exitosa.
- Tener el acompañamiento de un socio o representante local le facilitará las relaciones comerciales con sus interlocutores salvadoreños, además que esto generará más confianza en ellos y será más fácil que lleguen a tomar una decisión.
- Usualmente, los empresarios salvadoreños toman la iniciativa a la hora de hacer negocios, así que es aconsejable que sea muy inteligente al momento de realizar sus propuestas y mantener una postura flexible que permita a ambas partes obtener el beneficio en las negociaciones.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- Llevar a las primeras reuniones de negocios un artículo o producto representativo de su país o de su empresa, es lo más conveniente, en especial si aún no conoce bien los gustos de sus interlocutores.
- La puntualidad, aunque no es requerida, si es un factor muy determinante en los negocios, pues muestra su interés y respeto por sus interlocutores. Por lo tanto, es recomendable llegar unos quince minutos antes de la hora prevista. Al llegar a las reuniones debe saludar a todos los asistentes, repartir sus tarjetas de visita y proseguir a ubicarse en su respectivo lugar.³⁸

³⁸ (Legiscomex.com, 2017)

Emiratos Árabes Unidos

Ubicación: La Federación de Emiratos Árabes Unidos se encuentra situada en la ribera sur oriental del Golfo Árabe. Limita al norte con el Golfo de Arabia, al este con Omán y el Golfo de Omán y al sur y sudeste con Arabia Saudita.

Moneda: La moneda local es el dirham. Los euros pueden cambiarse en la totalidad de los bancos y oficinas de cambio de divisas, al igual que los dólares EE. UU., libras esterlinas y otras monedas de cotización oficial.

Idioma: La lengua oficial es el árabe, si bien la mayoría de los habitantes del país hablan también inglés, que a su vez es la “lengua franca” de una población proveniente de más de 190 países. También es el idioma en el que se realizan los negocios.

Principales Exportaciones e Importaciones:

Las principales exportaciones de Emiratos Árabes Unidos son Petróleo Crudo, Refinado de Petróleo, Oro, Diamantes y Gas de petróleo.

Sus principales importaciones son Oro, Joyería, Coches, Diamantes y Refinado de Petróleo.³⁹

Principales destinos de Exportación e Importación:

Los principales destinos de las exportaciones de Emiratos Árabes Unidos son la India, Japón, China, Omán y Suiza.

Los principales orígenes de las importaciones de Emiratos Árabes Unidos son China, la India, Alemania, el Reino Unido y Turquía.⁴⁰

³⁹ (The Observatory of Economic Complexity)

⁴⁰ (Oficina Económica y Comercial de España en Dubai, 2018)

Guía de Etiqueta de Negocios de Emiratos Árabes Unidos

Negociación:

- Ante el creciente interés mundial por exportar productos a los EAU, es muy importante ser rápido en dar respuesta a los requerimientos de la contraparte emiratí, éste es un factor clave para el éxito de cualquier empresario que desee comercializar sus productos en los EAU.
- Evite ser tajante en sus puntos de vista, puesto que puede ser considerado como signo de inflexibilidad. Sea conciso y directo. Recuerde que un sí no necesariamente significa aceptación. Puede significar “sí, lo escuché”
- Durante las negociaciones es probable que la contraparte emiratí no se atreva a decir que no en su cara. No obstante, una vez que se ha llegado a un acuerdo y tienen real interés en concretar un negocio, su palabra es tan firme y tan válida como un contrato.
- Una vez que se tocan los puntos importantes dentro de la negociación, no se produce un cambio brusco de actitud hacia una postura seria, se mantiene el ambiente relajado y el buen humor incluso para cerrar los detalles más críticos como pueden ser precios o plazos de entrega.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- Al igual que en la mayoría de los países del Medio Oriente, las reuniones de negocios pueden retrasarse, posponerse, ser interrumpidas o extenderse más de la cuenta. No obstante, el empresario debe arribar puntualmente a todas las reuniones y citas.
- La forma de saludar es un apretón de manos breve y suave. Con las mujeres debe evitarse cualquier contacto físico en el saludo; únicamente un gesto a modo de cortesía.⁴¹

⁴¹ (Dubai, 2013)

España

Ubicación: España está situada en la Península Ibérica, en el suroeste del continente europeo. Comparte fronteras terrestres con Francia y con Andorra al norte, con Portugal al oeste y con el territorio británico de Gibraltar al sur.

Moneda: Euro.

Idioma: El castellano o español, idioma oficial en todo el país, es la lengua materna predominante.⁴²

Principales Exportaciones e Importaciones:

Las principales exportaciones de España son Coches, Refinado de Petróleo, Piezas-Repuestos, Medicamentos envasados y Camiones de reparto.

Sus principales importaciones son Petróleo Crudo, Coches, Piezas-Repuestos, Medicamentos envasados y Gas de petróleo.

Principales destinos de Exportaciones e Importaciones:

Los principales destinos de las exportaciones de España son Francia, Alemania, Portugal, Italia, Reino Unido, Estados Unidos, y China.

Los principales orígenes de las importaciones son la Unión Europea, Alemania, Francia, Italia, Reino Unido, China y los Estados Unidos.⁴³

⁴² (ProChile, 2017)

⁴³ (The Observatory of Economic Complexity)

Guía de Etiqueta de Negocios de España

Negociación:

- Para negociar con empresas españolas hay que tener en cuenta que hay diferentes culturas empresariales. Están las industrias nuevas que reciben aportes de inversión extranjera, y por otro lado las PYMES que son empresas de carácter familiar y tradicional.
- Si se los compara con cualquier otro país europeo son iguales en cuanto a la atención que prestan frente a las reuniones. Pero en cuanto a cuestiones de cumplimientos en formas de pago, no sucede lo mismo. Los plazos que suelen pactar son muy largos y a veces pueden darse algún que otro inconveniente.
- A los españoles les gusta que proporcionen recursos e información para alcanzar los objetivos planeados. Muéstrese siempre disponible.⁴⁴

Protocolo, puntualidad y presentes:

- Los españoles se caracterizan por ser personas honradas y orgullosas. Por ello es muy difícil que vuelvan atrás cuando ya han adoptado una posición determinada.
- Son consideradas personas abiertas, cordiales y muy amantes de la vida social. Por lo que es muy común que lleven a sus invitados a eventos sociales, almuerzos, cenas, etc. Prefiere la comunicación oral, cara a cara. Las instrucciones escritas y los controles resultan impopulares, ya que implican desconfianza.⁴⁵
- Enfocan más importancia a las personas que a las instituciones, a pesar del individualismo que los caracteriza. No se recomienda hablar de negocios acabados de conocer.

⁴⁴ (Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria)

⁴⁵ (Spain, 2017)

Estados Unidos

Ubicación: Estados Unidos limita con el Océano Atlántico Norte y el Océano Pacífico Norte, entre Canadá y México.

Moneda: Dólar estadounidense.

Idioma: Estados Unidos no cuenta con un idioma oficial a nivel federal, sin embargo, 31 de los 50 estados han adquirido el inglés como idioma oficial.⁴⁶

Principales exportaciones e importaciones

Las principales exportaciones de Estados Unidos son Refinado de Petróleo, Coches, Aviones, helicópteros, y/o de la nave espacial, Turbinas de Gas y Medicamentos envasados.

Sus principales importaciones son Coches, Petróleo Crudo, Equipos de Radiodifusión, Computadoras y Piezas-Repuestos.

Principales destinos de Exportación e Importación:

Los principales destinos de las exportaciones de Estados Unidos son México, Canadá, China, Japón y Alemania

Los principales orígenes de sus importaciones son China, México, Canadá, Japón y Alemania.⁴⁷

⁴⁶ (ProChile, 2018)

⁴⁷ (The Observatory of Economic Complexity)

Guía de Etiqueta de Negocios de Estados Unidos

Negociación:

- En comparación a otras culturas el ritmo de negociación para los estadounidenses es más rápido, debido a que el tiempo es muy valorado, el tiempo es dinero. Por este motivo muchas negociaciones se concretan en el primer encuentro y en caso de no ser así suelen ceder en algunos aspectos para acelerar los resultados.
- Los estadounidenses valoran a los negociadores que actúan de forma práctica, rápida y dura. A la hora de obtener resultados se muestran ansiosos. Tienden a ser analíticos y los conceptos son abstraídos rápidamente. Esto es gracias a que tienen una ética profesional fuerte.
- El empresario se caracteriza por sacar el mayor provecho posible de la negociación. Son oportunistas, persistentes y están dispuestos a correr riesgos.
- Son bastante directos a la hora de demostrar su desacuerdo frente a alguna cuestión.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- Su trabajo está enfocado a la innovación ya que están orientados hacia el futuro. Tienen una cultura etnocéntrica.
- Si bien no le dan mucha importancia como en otras culturas a las formalidades, sutilezas, conceptos como el “quedar bien”, no se debe olvidar causar una buena impresión en la primera reunión. Se caracterizan por ser muy patriotas, por lo que no aceptan críticas externas a su cultura y su forma de vivir (American way of live). Por lo que se recomienda tener un cuidado especial cuando se trata con ellos.⁴⁸

⁴⁸ (Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria)

Francia

Ubicación: Francia tiene frontera con 8 países: Bélgica y Luxemburgo al norte, Alemania y Suiza en el Este, Italia en el sureste, Mónaco, Andorra y España en el sur.

Moneda: Euro.

Idioma: El único idioma oficial reconocido es el francés. A pesar de ello, existen numerosas lenguas regionales que aún se utilizan en sus respectivas regiones, como el occitano, el bretón y el vasco, entre otras.⁴⁹

Principales Exportaciones e Importaciones:

Las principales exportaciones de Francia son Aviones, helicópteros, y/o de la nave espacial, Medicamentos envasados, Coches, Piezas-Repuestos y Vino.

Sus principales importaciones son Coches, Petróleo Crudo, Refinado de Petróleo, Partes de aviones y Gas de petróleo.

Principales destinos de Exportaciones e Importaciones:

Los principales destinos de las exportaciones de Francia son Alemania, Bélgica-Luxemburgo, Italia, España y los Estados Unidos.

Los principales orígenes de sus importaciones son Alemania, China, Italia, Bélgica-Luxemburgo, Estados Unidos y España.⁵⁰

⁴⁹ (ProChile, 2018)

⁵⁰ (The Observatory of Economic Complexity)

Guía de Etiqueta de Negocios de Francia

Negociación:

- Los negociadores franceses les gustan el debate y negociar punto por punto. Además de seguir una conversación no lineal con argumentos analíticos.
- Les cuesta decir No directamente y prefieren un ambiente formal y reservado.
- No utilice el regateo, pues no está bien visto.
- En el momento de hacer negocios no haga preguntas personales ni trate asuntos confidenciales como cifras de salarios, competidores, etc.
- El tomar riesgos es algo que no acostumbran a hacer.
- Para efectuar una estrategia de negociación es clave inventar opciones de mutuo beneficio, citar estudios al introducir nuevo producto, negociar el precio en última instancia y hacer presentaciones estructuradas.⁵¹

Protocolo, puntualidad y presentes:

- No hay tradición de regalos entre empresas. En cualquier caso, se entregan una vez que se ha llegado al acuerdo, pero es necesario hacerlo con discreción y no incluir tu tarjeta de negocios con el regalo (los regalos con el logotipo de la empresa no son muy apreciados).
- Los negociadores franceses son cooperativos. No han adoptado terminología anglosajona y, por lo mismo, es fundamental hablar en su idioma y no en inglés. De lo contrario disculparse.

⁵¹ (Sandoval, 2011)

Guatemala

Ubicación: La República de Guatemala tiene fronteras terrestres con México, Belice, Honduras y El Salvador, asimismo limita con el Océano Pacífico al sur y el Mar Caribe al noroeste.

Moneda: La unidad monetaria es el quetzal.

Idioma: En Guatemala hay una gran diversidad lingüística, existiendo como lenguas oficiales el castellano (lengua de mayor importancia), 21 lenguas mayas (destacan el quiché, cakchiquel, kekchí, mam, pokomán, etc.), el garífuna y el xinca.

Principales Exportaciones e Importaciones:

Las principales exportaciones de Guatemala son Plátanos, Café, Vestimentas, Azúcar Crudo y Aceite de Palma.

Sus principales importaciones son Refinado de Petróleo, Coches, Luz de goma, Tejido de punto, Medicamentos envasados y Equipos de Radiodifusión.

Principales destinos de Exportaciones e Importaciones:

Los principales destinos de las exportaciones de Guatemala son los Estados Unidos, El Salvador, Honduras, México y Nicaragua.

Los principales orígenes de sus importaciones son los Estados Unidos, China, México, El Salvador y Alemania.⁵²

⁵² (Dirección General de Comunicación e Información Diplomática, 2018)

Guía de Etiqueta de Negocios de Guatemala

Negociación:

- Se aconseja que para las reuniones de negocios se tenga un set de catálogos, tarjetas de presentación o, según el caso, muestras de productos.
- Muchos empresarios guatemaltecos prefieren negociaciones discretas y poco agresivas.
- El empresario puede ser renuente al principio, pero conforme se desarrolla la negociación comienza a ser más abierto respecto a sus intereses e inquietudes.
- La relación personal es importante para hacer negocios. No es posible conseguir compras relevantes sin conocer personalmente al cliente y/o proveedor. Por ello se recomienda visitar o realizar llamadas telefónicas a clientes que se consideren con potencial de compra, evitando el uso exclusivo del correo electrónico.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- Los empresarios guatemaltecos son formales, aunque de un trato muy amistoso. Producto de este trato amistoso es común mantener más de una reunión, en donde resulta notable el hecho de inducir alguna visita a sus propias oficinas y/o instalaciones.
- Muchos de los empresarios guatemaltecos vienen de tradición familiar, por lo tanto, muchas empresas se heredan de padres a hijos, por lo tanto, es posible que pueda llegar a recibir tarjetas de personas que ostentan distintos cargos dentro de la empresa familiar o que forman parte de asociaciones gremiales.⁵³

⁵³ (ProChile, 2018)

Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del norte

Ubicación: El Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte está ubicado al noroeste de Europa. Está situado en las Islas Británicas. Comprende Gran Bretaña (Inglaterra, Gales y Escocia) e Irlanda del Norte (Ulster).

Moneda: Su moneda oficial es la libra esterlina; el Reino Unido es de los pocos países miembros de la UE que no adoptó el Euro como moneda oficial. Luego del referéndum del 23 de junio de 2016, el Reino Unido decidió dejar de ser parte de la Unión Europea, se espera que el proceso de salida tome al menos dos años.

Idioma: El idioma oficial de Reino unido de Gran Bretaña es el inglés, aunque se hablan idiomas regionales tales como: inglés, galés y Gaélico escocés.

Principales Exportaciones e Importaciones:

Las principales exportaciones de Reino Unido son Coches, Medicamentos envasados, Petróleo Crudo, Oro y Turbinas de Gas.

Sus principales importaciones son Coches, Oro, Petróleo Crudo, Refinado de Petróleo y Medicamentos envasados.

Principales destinos de Exportaciones e Importaciones:

Los principales destinos de las exportaciones de Reino Unido son los Estados Unidos, Alemania, los Países Bajos, Francia y China.

Los principales orígenes de sus importaciones son Alemania, China, los Países Bajos, los Estados Unidos y Francia.⁵⁴

⁵⁴ (Londres, 2017)

Guía de Etiqueta de Negocios de Reino Unido

Negociación:

- Si las personas que participan en una reunión tienen el mismo nivel jerárquico en sus respectivas organizaciones, la negociación se realizará de igual a igual, sin embargo, si los participantes tienen distintos niveles de responsabilidad, la persona que tenga el cargo más alto será quien haga mayor uso de la palabra.
- Es también muy importante que el vendedor cuente con material promocional que le permita dar a conocer e introducir los productos o la empresa. Por ejemplo, un sitio web de calidad, catálogos y tarjetas de presentación (todo en inglés) le permitirá al cliente interiorizarse y conocer más de la oferta y su calidad.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- La mayoría de los británicos buscarán establecer relaciones comerciales duraderas, no ven la necesidad de conocer previamente a la persona con la que hacen negocios ni tampoco de un intermediario que los presente.
- Es importante que el vendedor tenga su oferta clara y un producto de calidad que cumpla con los requerimientos mínimos en relación a varias normas y normas específicas de seguridad, materiales; certificaciones como la BRC (“British Retail Consortium”²⁸) facilitan las posibilidades de acceder al mercado.
- En general en la cultura británica se valora el tiempo de las personas, lo que implica que muchas veces si no hay algo de potencial interés por un producto específico, los importadores no aceptarán una reunión solo para conversar.⁵⁵

⁵⁵ (ProChile, 2018)

Haití

Ubicación: Haití comparte con la República Dominicana la isla La Hispaniola – 360 km de frontera- y se extiende en el oeste de la citada isla.

Moneda: Su moneda oficial es el Gourde haitiano, aunque la economía está dolarizada.

Idioma: El idioma oficial de Haití es el creole, pero también se habla el español, inglés y francés extraoficialmente.⁵⁶

Principales Exportaciones e Importaciones:

Las principales exportaciones de Haití son Textiles (Camisas, Camisetas, Jersey, Trajes de punto, Ropa Interior), Aceites Esenciales, Cobre chatarra, Cacao, Licores, Crustáceos y Frutas tropicales.

Sus principales importaciones son Arroz, Refinado de Petróleo, Luz de goma, Textiles (camisetas), Aceite de Palma, Azúcar, Trigo y Leche.

Principales destinos de Exportaciones e Importaciones:

Los principales destinos de las exportaciones de Haití son los Estados Unidos, la República Dominicana, Canadá, Francia y México.

Los principales orígenes de sus importaciones son los Estados Unidos, la República Dominicana, China, Indonesia y la India.⁵⁷

⁵⁶ (Dirección General de Comunicación e Información Diplomática, 2018)

⁵⁷ (The Observatory of Economic Complexity)

Guía de Etiqueta de Negocios de Haití

Negociación:

- En una reunión de trabajo se debe evitar hablar sobre política. Se recomienda mantener contacto visual durante la negociación. Las decisiones son tomadas por la persona con mayor rango.
- En Haití se negocia con tres monedas: El gourde, el dólar americano, y el dólar haitiano, esta última la más común en los precios de los supermercados y restaurantes, es una moneda que no existe físicamente, sino que cada dólar haitiano es igual a cinco gourdes, entonces para tener el precio de lo que se paga en dólares, hay que multiplicarlo por cinco y después dividirlo en cincuenta.⁵⁸

Protocolo, puntualidad y presentes:

- En Haití la familia es el centro de la estructura social. Los haitianos son orgullosos de su cultura. Además, aprecian la honestidad, la imparcialidad y la voluntad de colaborar con los demás. Ponen atención a la educación, pues consideran que de ella emana el respeto.
- El silbar o señalar a alguien es considerado una falta de respeto hacia la persona a la que se le está haciendo.
- En cuanto a la impuntualidad, es importante tomar en consideración el lugar donde se celebra la reunión de trabajo, debido al tránsito y el estado de las calles para llegar a tiempo, lo que puede ocasionar que se llegue con un poco de retraso.
- Es aconsejable mantener una distancia prudente durante una charla con el fin de evitar la invasión del espacio personal. El intercambio de tarjetas de presentación se da al momento de ser introducido con los presentes y es bien visto que esté traducida al francés.⁵⁹

⁵⁸ (Guerrero, 2015)

⁵⁹ (Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques)

Honduras

Ubicación: El territorio de Honduras está ubicado en el centro de la región centroamericana. Limita al norte con el mar de las Antillas, al sur con el Golfo de Fonseca, (Océano Pacífico) y la República de El Salvador. Al este limita con Nicaragua y el mar Caribe; y al oeste con Guatemala y El Salvador.

Moneda:

Idioma: El Idioma oficial es el español. El inglés es el segundo idioma más hablado, y en menor porcentaje algunas lenguas indígenas.⁶⁰

Principales Exportaciones e Importaciones:

Las principales exportaciones de Honduras son Tejer camisetas, Café, Vestimentas, Cable aislado y Aceite de Palma.

Sus principales importaciones son Refinado de Petróleo, algodón puro, Textiles (Fibras Sintéticas Lanas), Medicamentos envasados y Camiones de reparto.

Principales destinos de Exportaciones e Importaciones:

Los principales destinos de las exportaciones de Honduras son los Estados Unidos, El Salvador, Nicaragua, Alemania y México.

Los principales orígenes de sus importaciones son los Estados Unidos, China, El Salvador, Guatemala y México.⁶¹

⁶⁰ (ProChile, 2017)

⁶¹ (The Observatory of Economic Complexity)

Guía de Etiqueta de Negocios de Honduras

Negociación:

- El empresario local es bastante precavido en cuanto a realizar nuevas inversiones, comercializar nuevos productos o incursionar en mercados distintos; sintiéndose más cómodo con los mercados tradicionales, tales como Estados Unidos, México y el Área Centroamericana. No obstante, en los últimos años se ha observado una mayor apertura hacia otras áreas tales como Sudamérica y Asia.
- Para el empresario hondureño la relación personal es importante para hacer negocios. Obtener un pedido relevante sin conocer personalmente al exportador es bastante difícil, por tanto, se recomienda visitar o realizar llamadas telefónicas a clientes que se consideren con potencial de compra, evitando el uso exclusivo de correo electrónico.
- En general, al empresario hondureño le cuesta decir “No”, por lo que algunas veces su respuesta puede ser un poco evasiva.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- Generalmente la toma de decisiones es lenta y pocos se dejan llevar por los riesgos, por lo que es preferible estudiar bien el entorno de la negociación, los aspectos económicos y sociales que la pueden afectar. Así se podrá tener una posición flexible ante cualquier cambio y concretar negociaciones en menor tiempo.
- Una característica del negociador hondureño es que gustan del negociar, pero son poco receptivos ante tácticas agresivas.⁶²

⁶² (ProChile, 2018)

India

Ubicación: La República de la India limita al norte con Nepal, Bután y China; al sur con el Océano Indico, el Estrecho de Palk y el Golfo de Mannar; al oeste con el mar Arábigo y Pakistán; al este con Myanmar, el Golfo de Bengala y Bangladesh, que casi separa por completo el noreste de la India del resto del país.

Moneda: La moneda oficial es Rupia india (INR).

Idioma: En cuanto al idioma, existen 1,652 lenguas y dialectos en India. El hindi es el principal idioma. Por su parte, el idioma inglés, se estima que es el lenguaje oficial de los negocios.⁶³

Principales Exportaciones e Importaciones:

Sus principales exportaciones son las Perlas Finas, Piedras Preciosas, Combustibles Minerales, Aceites Minerales, Automóviles, reactores nucleares, máquinas, productos farmacéuticos, productos químicos orgánicos.

Sus principales importaciones son los combustibles minerales, aceites minerales, perlas finas, máquinas, aparatos eléctricos, reactores nucleares, productos químicos orgánicos.

Principales destinos de Exportaciones e Importaciones:

Los principales destinos de las exportaciones de la India son la Unión Europea, Estados Unidos, África, Emiratos Árabes Unidos, Singapur y China.

Los principales orígenes de sus importaciones son China, Unión Europea, Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos, Estados Unidos y Suiza.⁶⁴

⁶³ (Diplomática, Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, 2019)

⁶⁴ (ProChile, 2017)

Guía de Etiqueta de Negocios de India

Negociación:

- Las Leyes en la India son muy burocráticas y diferentes a las que utilizamos comúnmente en occidente, por lo cual es recomendable que se presente a la mesa de negociación con un abogado indio que lo asesore.
- Es muy importante no introducir el tema de la negociación al inicio del encuentro, sino pasar un buen rato conversando sobre generalidades. Las relaciones de negocio son muy importantes para los indios.
- Los empresarios y negociadores indios valoran profundamente la flexibilidad a la hora de pactar plazos, precios y financiamiento.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- La mayoría de las empresas y compañía de la India son familiares, de varias generaciones, y el resto pertenecen al Estado, por lo cual puede resultar a veces un tanto burocrático el trato y la forma de hacer negocios.
- En India la puntualidad no es tan relevante como en nuestra cultura, y puede observar que no siempre llegan a la hora programada a las citas. Sin embargo, a la hora de un encuentro de negocios intente llegar puntual, llegar tarde puede ser entendido como falta de interés.
- Es muy importantes saber que el uso de cuero en la ropa y carteras puede ser mal visto, y hasta ofensivo, sobre todo en los templos. Los hindúes adoran a las vacas.
- La cabeza es considerada la silla del alma, por lo cual nunca se debe tocar la cabeza de alguien, ni siquiera de los niños.
- También los pies deben manejarse con cuidado, y nunca apuntar con el pie a una persona; los pies son considerados sucios, y si sus zapatos o pies tocan a alguna persona discúlpese inmediatamente.⁶⁵

⁶⁵ (Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria)

Israel

Ubicación: El Estado de Israel, está ubicado en Asia occidental, en la costa este del Mediterráneo. Limita al norte con Líbano, al nordeste con Siria, al este con Jordania y Cisjordania (Palestina), al sur con el golfo de Aqaba (mar Rojo) y al sudoeste con Egipto y la Franja de Gaza (Palestina).

Moneda: Su moneda oficial es el nuevo séquel (ILS).

Idioma: Los idiomas oficiales son el hebreo y el árabe, como secundario está el inglés.

Principales Exportaciones e Importaciones:

Sus principales productos exportados son las piedras y metales preciosos, joyería, aparatos y material eléctricos, productos farmacéuticos, máquinas y aparatos mecánicos, aparatos médicos, aeronaves, materias plásticas y abonos.

Sus principales productos importados son los aparatos y material eléctricos, combustibles, aceites minerales, piedras y metales preciosos, máquinas y aparatos mecánicos y automóviles.

Principales destinos de Exportaciones e Importaciones:

Los principales destinos de las exportaciones son los Estados Unidos, la Unión Europea, China, Reino Unido, Bélgica, Países Bajos y la India.

Los principales orígenes de sus importaciones son Estados Unidos, China, Alemania, Suiza, Alemania, Reino Unido, Bélgica y Países Bajos.⁶⁶

⁶⁶ (ICEX España Exportación e Inversiones, 2018)

Guía de Etiqueta de Negocios de Israel

Negociación:

- La negociación sobre el precio, el aspecto más importante para ellos, debe dejarse para el final. El regateo será duro, conviene partir con un amplio margen, combinando mejoras en el precio.
- No existen demasiadas formalidades a la hora de hacer negocios en Israel, incluso suelen interrumpir durante las conversaciones, coger el teléfono y atender otros negocios durante una reunión.
- Los israelíes, a la hora de entablar una relación comercial, suelen decir lo que piensan de una forma firme y franca y esperan lo mismo de sus colegas. Tienen la capacidad de improvisar a la hora de resolver los problemas de último minuto.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- Son organizados, aunque no son demasiado exigentes con la puntualidad, siempre avisan ante una cancelación o un retraso.
- En Israel son poco regulares los regalos de negocios, no obstante, estos se pueden dar al inicio o en la culminación de una negociación especial. Según la agregada comercial israelí, Netta Bar-El, es recomendable que se regalen productos para la oficina, También manifestó que se pueden obsequiar alimentos y productos típicos del país de procedencia del invitado, pues los israelíes “van a recibirlos agradecidamente, aunque ello no garantiza que lo vayan a consumir”, debido a sus inclinaciones espirituales.
- Es importante tener presente que no es común saludar dando un beso y que los judíos ortodoxos no les dan la mano a las mujeres.⁶⁷

⁶⁷ (Legiscomex, 2013)

Italia

Ubicación: Italia está situada en la parte central del mar Mediterráneo. Al norte está bordeado por los Alpes y limita con Francia, Suiza, Austria y Eslovenia.

Moneda: Como miembro fundador de la Unión Europea, está dentro de la zona euro, por lo que su moneda oficial es el euro.

Idioma: El idioma oficial es el italiano, sin embargo, en casi todas las regiones de Italia existen diversos dialectos, de hecho, cada ciudad tiene el suyo, aunque con el paso del tiempo cada vez se hablan menos.⁶⁸

Principales Exportaciones e Importaciones:

Las principales exportaciones de Italia son Medicamentos envasados, Coches, Refinado de Petróleo, Piezas y repuestos y válvulas.

Sus principales importaciones son Coches, Petróleo Crudo, Medicamentos envasados, Gas de Petróleo.

Principales destinos de Exportaciones e Importaciones:

Los principales destinos de las exportaciones de Italia son Alemania, Francia, los Estados Unidos, el Reino Unido y España.

Los principales orígenes de sus importaciones son Alemania, Francia, China, los Países Bajos y España.⁶⁹

⁶⁸ (ProChile, 2018)

⁶⁹ (The Observatory of Economic Complexity)

Guía de Etiqueta de Negocios de Italia

Negociación:

- Los italianos son afamados negociadores, pero con una cierta fama; Son personas que les encanta regatear, por lo que usted debe ser muy habilidoso, procure fijar un precio antes de subir o podría llevarse una sorpresa.
- Si usted espera decisiones rápidas o acciones a llevarse a cabo en el corto plazo no se ilusione, aunque el estilo negociador le pueda parecer muy dinámico, recuerde que el sistema de negociación italiano resulta más bien lento, al igual que su burocracia y sistema legal. Lo mejor es que contrate los servicios de un representante local que le ayude en estas cuestiones.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- Los italianos tienen fama por ser personas muy amables. A su vez son muy familiares por lo que las empresas suelen regirse por un liderazgo familiar. Recuerde que son conocidos por los tradicionales clanes familiares en sectores como el automovilístico, audiovisual, entre otros.
- Son personas de mucha elegancia, por lo que su vestuario debe ser elegante y con cierto toque clásico. En el mundo de los negocios, la buena ropa es una firma de éxito. También se caracterizan por ser de costumbres religiosas muy fuertes. Tenga en cuenta que es país que tiene más de 50% de su población practicante de la religión católica.
- No se moleste si frente a una reunión se acuerda un horario y la cita se retrasa. Pues la puntualidad no es uno de los fuertes de los italianos, así como utilizar un tono de voz bajo. Son más bien gritones y de fuerte temperamento, suelen gesticular mucho.⁷⁰

⁷⁰ (Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria)

Japón

Ubicación: El archipiélago japonés, situado en el océano Pacífico, al nordeste de Asia, se extiende de norte a sur, en forma de arco, a lo largo de casi 3.000 km.

Moneda: La moneda nacional es el yen (Código internacional JPY). Su tipo de cambio ha sufrido fuertes oscilaciones en los últimos años.

Idioma: El idioma oficial es el japonés, aunque existe una gran variedad dialectal. El japonés estándar se entiende en todas las partes del país.⁷¹

Principales Exportaciones e Importaciones:

Las principales exportaciones de Japón son Coches, Piezas-Repuestos, Circuitos integrados, Maquinaria Con Función Propia e Impresoras industriales.

Sus principales importaciones son Petróleo Crudo, Gas de petróleo, Equipos de Radiodifusión, Circuitos integrados y Briquetas de carbón.

Principales destinos de Exportaciones e Importaciones:

Los principales destinos de las exportaciones de Japón son China, los Estados Unidos, Corea del Sur, Otros países de Asia y Hong Kong.

Los principales orígenes de sus importaciones son China, los Estados Unidos, Australia, Corea del Sur y Arabia Saudita.⁷²

⁷¹ (Tokio, 2018)

⁷² (The Observatory of Economic Complexity)

Guía de Etiqueta de Negocios de Japón

Negociación:

- En los negocios japoneses se considera como un elemento fundamental durante el principio de una reunión intercambiar tarjetas profesionales (meishi), considerando un acto descortés no ofrecerlas. Deben estar escritas, aunque sea por un solo lado en el idioma del país. Se deben entregar y recibir en pie con ambas manos sin escribir ninguna anotación sobre las mismas y dejarlas sobre la mesa durante el plazo que dure la reunión.
- Cuando comiencen una reunión, es de cortesía focalizar sus primeras palabras al miembro de mayor edad como señal de respeto. Nunca se debe empezar yendo directamente al grano. Y siempre es buena idea empezar excusándose por no dominar el japonés.
- En las reuniones se rigen por una agenda preestablecida, determinando los temas a tratar. No les gusta la improvisación y no son caracterizaros por ser flexibles frente a otras cuestiones para tratar, ya que solo se discuten los temas establecidos con anterioridad.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- Por lo general son ellos quienes toman la iniciativa en una reunión.
- El modo predominante de saludar, despedirse, expresar gratitud o pedir disculpas es, aun ahora, la reverencia.
- La puntualidad es el primer indicador de seriedad de la empresa. Es importante, por lo tanto, que usted también sea puntual porque valoran el tiempo y esto podría provocar importantes daños en su imagen.
- Se considera cortes entregar pequeños obsequios para sus contratos, por ejemplo, material promocional de la empresa.⁷³

⁷³ (Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria)

Marruecos

Ubicación: Su costa de va desde el Océano Atlántico hasta el Mar Mediterráneo, pasando por el Estrecho de Gibraltar. Marruecos tiene una frontera terrestre con Argelia, la cual está cerrada y el cruce prohibido. El Reino posee también frontera terrestre con los enclaves españoles de Melilla.

Moneda: El dirham marroquí es la moneda oficial de Marruecos.

Idioma: Existen dos idiomas oficiales en Marruecos: el árabe clásico y el amazighe, de origen bereber. El árabe coloquial marroquí es conocido como Darija y es hablado por el 60% de la población. El idioma francés es utilizado a nivel de gobierno, diplomacia, educación superior y negocios. El español es utilizado a menudo en el norte del país, así como en el Sahara, debido a la influencia colonial española.⁷⁴

Principales Exportaciones e Importaciones:

Las principales exportaciones de Marruecos son Coches, Mineral mixto o fertilizantes químicos, Cable aislado y el ácido fosfórico.

Sus principales importaciones son el Refinado de Petróleo, Coches, Gas de Petróleo y Trigo.

Principales destinos de Exportaciones e Importaciones:

Los principales destinos de las exportaciones de Marruecos son Francia, España, Alemania, Italia y los Estados Unidos.

Los principales orígenes de sus importaciones son España, Francia, China, Alemania e Italia.

⁷⁴ (ProChile, 2017)

Guía de Etiqueta de Negocios de Marruecos

Negociación:

- El empresariado, así como la clase política dirigente marroquí, tiene una gran influencia cultural francesa. Esto hace que la relación entre personas sea muy formal, principalmente en los primeros encuentros. Con el tiempo se establece una relación de confianza entre las partes más propenso al desarrollo de los negocios en perspectiva de largo plazo. En sí, la percepción del tiempo en la cultura marroquí es más elástica.
- Para entrar al mercado marroquí hay que ser muy paciente, ya que la toma de decisiones, así como las normas administrativas burocráticas, no se realizan sin un estudio y reflexión exhaustiva.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- En las reuniones no se entra en materia de negocios de inmediato, primero se consultará por el viaje, si es primera visita al país mundo árabe, por el estado de salud, la familia y otros temas informales, antes de llegar al objeto de la reunión. En toda relación con marroquíes se deben evitar temas sensibles como la imagen del Rey, religión y temas similares, que no aportan al negocio.
- Se debe procurar llegar a tiempo, aunque ellos podrían demorar algunos minutos.
- Los regalos deben ser sencillos y no son abiertos en público.
- En Marruecos se trabaja de lunes a viernes. El viernes se efectúa según la costumbre musulmana, la oración más importante de la semana, por lo que los horarios se ven afectados, y no se suele concertar reuniones.⁷⁵

⁷⁵ (ProChile, 2016)

México

Ubicación: Es el décimo segundo país con más extensión territorial en el mundo y el quinto entre los países del Continente Americano. Al Norte limita con Estados Unidos, al Este con el Golfo de México, al Sureste con el Mar Caribe, Belice y Guatemala, y al Oeste con el Océano Pacífico.

Moneda: El peso mexicano es la moneda oficial de México, una divisa que, con el paso de los años, ha ido adaptándose a las necesidades del mercado.

Idioma: El idioma oficial es el español sin embargo existen 11 familias lingüísticas que agrupan a 68 lenguas y sus 364 variantes.⁷⁶

Principales Exportaciones e Importaciones:

Las principales exportaciones de México son Coches, Piezas-Repuestos, Camiones de reparto, Computadoras y Petróleo Crudo.

Sus principales importaciones son Piezas-Repuestos, Refinado de Petróleo, Coches, Computadoras y Gas de petróleo.

Principales destinos de Exportaciones e Importaciones:

Los principales destinos de las exportaciones de México son los Estados Unidos, Canadá, China, Alemania y Japón.

Los principales orígenes de sus importaciones son los Estados Unidos, China, Alemania, Japón y Corea del Sur.⁷⁷

⁷⁶ (ProChile, 2018)

⁷⁷ (The Observatory of Economic Complexity)

Guía de Etiqueta de Negocios de México

Negociación:

- En la cultura empresarial mexicana, las habilidades interpersonales tales como “encajar”, cultivar relaciones, y, sobre todo, ganar el favor de los demás, a veces se considera más importante que la competencia profesional o experiencia.
- A la hora del debate, estos empresarios aceptarán nuevas ideas y conceptos, y finalmente notará, sin embargo, muy pocos cambios en sus opiniones. Las negociaciones incluirán una gran cantidad de “regateo” y por ello suelen ser largas. En las ofertas iniciales siempre conviene dejar un amplio margen de negociación.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- Los mexicanos prefieren hacer negocios sólo con personas que ellos conocen. Así, el camino hacia el conocimiento de una persona de este país es largo y puede ser arduo, pero, este empresario es perceptivo, y le extenderá una mano. Demostrar honradez, sinceridad e integridad son cruciales para la construcción de relaciones.
- Es importante que usted llegue a tiempo a reuniones, pese a sus socios comerciales de México puede ser de hasta 30 minutos de retraso. No se muestre irritado si esto ocurre ya que las reuniones suelen aplazarse unos minutos sin previo aviso.
- En contra de lo que pueda pensarse los mexicanos del D.F., conocidos como “chilangos” suelen ser muy puntuales, incluso, llegan antes de la hora ya que toman precauciones por los atascos de tráfico.⁷⁸

⁷⁸ (Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria)

Nicaragua

Ubicación: Nicaragua se encuentra en medio del istmo centroamericano que, a manera de angosto puente, une las dos grandes masas continentales de Norte y Suramérica. Limita al norte con Honduras, al sur con Costa Rica, al este con el Océano Atlántico (Mar Caribe) y al oeste con el Océano Pacífico.

Moneda: La unidad monetaria es el córdoba.

Idioma: El idioma oficial y mayoritario es el español, pero debido a la colonización británica de la costa del Atlántico, el inglés criollo es común. Al mismo tiempo se mantienen algunas lenguas nativas como el miskito, sumu y rama.⁷⁹

Principales Exportaciones e Importaciones:

Las principales exportaciones de Nicaragua son Cable aislado, Tejer camisetas, Café, Oro y Congelados Carne de Bovino.

Sus principales importaciones son Luz de goma Tejido de punto, Medicamentos envasados, Refinado de Petróleo, Cable aislado y Tejer camisetas.

Principales destinos de Exportaciones e Importaciones:

Los principales destinos de las exportaciones de Nicaragua son los Estados Unidos, México, El Salvador, Costa Rica y Honduras.

Los principales orígenes de sus importaciones son los Estados Unidos, China, México, Honduras y Costa Rica.⁸⁰

⁷⁹ (Guatemala, 2017)

⁸⁰ (The Observatory of Economic Complexity)

Guía de Etiqueta de Negocios de Nicaragua

Negociación:

- Las relaciones armoniosas son valiosas para ellos, por lo que debe evitarse el tratar de presionar o el vender una idea, así como cualquier clase de cuestión que pueda acarrear algún conflicto o confrontación.
- Los nicaragüenses no suelen tomar la iniciativa en las reuniones y son más bien de pocas palabras, así que no se sorprenda si solo saludan y pasan directamente a los negocios. Las reuniones no suelen tomar más de lo estipulado, alrededor de una hora, así que a medida que se van desarrollando, utilice el tiempo de manera que todos los temas queden expuestos.
- Por lo general son demorados en las tomas de las decisiones, debido en parte a que son empresas familiares y la costumbre es manejar los negocios lo más cerrado posible a la participación de extraños, así que la paciencia es un factor determinante en estos procesos de negociación.
- Como estrategia de negociación, no conviene presionar o tomar una actitud agresiva, esto lo único que hará es que sus socios se sientan ofendidos y den por terminada la relación comercial.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- Las reuniones de negocios suelen comenzar con media hora o hasta una hora de retraso ya que no suelen ser puntuales para las citas; sin embargo, se espera que la contraparte sí lo sea.
- A pesar de que no es algo que se espera, los regalos son bien recibidos. Se recomienda ampliamente que estén envueltos.⁸¹

⁸¹ (Legiscomex, 2017)

Panamá

Ubicación: Panamá se localiza en América Central, limita al norte, con el mar Caribe; al sur, con el océano Pacífico; al este, con Colombia; y, al oeste, con Costa Rica.

Moneda: Panamá dispone de un sistema monetario y bancario atípico, no cuenta con un Banco Central, por ello no impone restricciones a los movimientos de capitales ni ninguna otra restricción financiera. Asimismo, su moneda nacional es el balboa y mantiene (en virtud de un Acuerdo Monetario con los Estados Unidos en 1904) una paridad fija con el dólar americano, éste último, circula de manera libre en el país como papel moneda.

Idioma: El idioma oficial de Panamá es el español, sin embargo, un alto porcentaje de panameños hablan el idioma inglés.⁸²

Principales Exportaciones e Importaciones:

Las principales exportaciones de Panamá son Refinado de Petróleo, Alquitrán de aceite, Plátanos, De pasajeros y buques de carga y Gas de petróleo.

Sus principales importaciones son Refinado de Petróleo, Petróleo Crudo, De pasajeros y buques de carga, Medicamentos envasados y Compuestos amino de oxígeno.

Principales destinos de Exportaciones e Importaciones:

Los principales destinos de las exportaciones de Panamá son el Ecuador, los Países Bajos, los Estados Unidos, Corea del Sur y México.

Los principales orígenes de sus importaciones son China, los Estados Unidos, Colombia, Corea del Sur y Singapur.

⁸² (Inversiones, 2016)

Guía de Etiqueta de Negocios de Panamá

Negociación:

- El principal aspecto que considerar respecto a la cultura empresarial panameña es que realizar negocios en Panamá exige dedicar tiempo en establecer buenas relaciones personales, ya que el ritmo de las negociaciones es lento. Es así que se debe poner énfasis en la búsqueda de la complementariedad de las partes negociantes y en los beneficios mutuos.
- Al negociador panameño le resulta difícil decir “no”, por lo que prefiere emplear algunas frases como una forma educada de rehusar a una propuesta; por ejemplo: “Estudiaremos el caso”. De igual manera sucede con la palabra afirmativa “sí”; hay que tomar en cuenta que esta se vuelve definitiva solo cuando se firma el contrato.
- Debido al tamaño del mercado, los empresarios panameños están abiertos a diversificar sus operaciones hacia negocios o segmentos del mercado que no sean de su especialidad. Esto hace que se disipe el temor de proponerles distintos negocios, ya que cuentan con mucha experiencia en el comercio

Protocolo, puntualidad y presentes:

- En la cultura panameña, la puntualidad no es un hábito de práctica muy extendida. Un retraso a una reunión de negocios de hasta media hora se considera normal, por lo que no se debe mostrar sorpresa ni molestia por esta flexibilidad en los horarios. La cancelación y reprogramación de citas por parte de los empresarios también puede ser una situación que se presente, por lo que confirmar la reunión sería una buena práctica.⁸³

⁸³ (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo)

Paraguay

Ubicación: País mediterráneo, situado en el centro de América del Sur. Al norte y noroeste limita con Bolivia, al este y noreste con Brasil y Argentina, al sur y suroeste Argentina y al oeste con Argentina y Bolivia.

Moneda: Guaraní

Idioma: País pluricultural y bilingüe. El castellano y el guaraní son sus idiomas oficiales. (Las lenguas indígenas forman parte del patrimonio cultural de la Nación.)⁸⁴

Principales Exportaciones e Importaciones:

Paraguay es el cuarto mayor exportador de la oleaginosa. Sexto exportador de maíz y décimo exportador de trigo (ocupando el puesto de único país tropical exportador en este rubro). Es el séptimo mayor exportador de carne bovina congelada. Las exportaciones de energía eléctrica convirtieron a Paraguay en el principal exportador de energía hidroeléctrica del mundo.

Con respecto a las importaciones, los principales productos importados son maquinarias y material de transporte, seguidas de los productos químicos.

Principales destinos de Exportaciones e Importaciones:

Las exportaciones paraguayas están destinadas principalmente a los socios del MERCOSUR, a la Unión Europea, demás países de América Latina, Federación de Rusia y a los países del Golfo Pérsico.

Los principales orígenes de las importaciones son los países del MERCOSUR, China, la Unión Europea y los Estados Unidos.⁸⁵

⁸⁴ (Constitution Society)

⁸⁵ (Organización Mundial del Comercio, 2017)

Guía de Etiqueta de Negocios de Paraguay

Negociación:

- Tomar en cuenta que la negociación y la toma de decisiones pueden realizarse de una manera lenta, por lo que debe ser paciente.
- Los paraguayos ponen en primer el lugar el precio, y luego verifican la calidad. Sea realista con la oferta de negocios que realizará.
- En la sociedad paraguaya el trato personal es cercano constantemente, inclusive en los más altos niveles de administración. Evite el trato distante o prepotente.
- En Paraguay prefieren las relaciones personales sobre las relaciones comerciales. Establezca una buena relación a nivel personal en los primeros encuentros.
- Los paraguayos son muy orgullosos de su país y apreciarán su interés para conocer más del mismo. Recordar que no es conveniente opinar sobre la política local.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- Aunque se haya realizado una reunión más temprano en el día, los hombres y las mujeres siempre se dan la mano al saludar.
- Usualmente, los paraguayos tienden a ser impuntuales, debido a esto, a menudo, las reuniones comienzan de 10 a 20 minutos de retraso. Sin embargo, se espera que los visitantes lleguen a horario a las reuniones de negocios.
- Como regalos o presentes, puede llevar plumas u objetos de su región de origen.⁸⁶

⁸⁶ (Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria)

Perú

Ubicación: República situada en Sudamérica, frente al Océano Pacífico. Al norte limita con Ecuador y Colombia, al oriente con Brasil, al sur con Bolivia y Chile, y al oeste con el Océano Pacífico.

Moneda: Nuevo Sol.

Idioma: Son idiomas oficiales el castellano o español, el quechua y el aimara.⁸⁷

Principales Exportaciones e importaciones:

Perú exporta varios minerales, entre los cuales los principales son el cobre y el oro. Entre los productos agropecuarios se encuentran el café, harinas, legumbres, grasas y aceites de pescado.

En las importaciones, la manufactura representa las tres cuartas partes del total de importaciones y la gran mayoría correspondía a maquinaria y material de transporte y productos químicos. Los principales productos de importación son el trigo, el maíz, las tortas de semillas oleaginosas y el aceite de soja.

Principales destinos de Exportaciones e Importaciones:

Los tres destinos principales de las exportaciones de mercancías peruanas son China, la Unión Europea y los Estados Unidos. Otros destinos son Canadá, la República de Corea, Suiza y la Comunidad Andina.

Los Estados Unidos, China y la Unión Europea también constituyen la principal fuente de las importaciones de mercancías para el Perú. Además de Brasil, Ecuador y Argentina.⁸⁸

⁸⁷ (Dirección General de Comunicación e Información Diplomática, 2018)

⁸⁸ (Organización Mundial del Comercio, 2013)

Guía de Etiqueta de Negocios de Perú

Negociación:

- Al realizar una presentación de negocios, es válido utilizar argumentos emocionales y resaltar los beneficios que tendría el acuerdo. No te abrumes con presentar demasiados datos y cifras.
- Los peruanos priorizan las relaciones interpersonales, por lo que es recomendable seleccionar el mismo equipo negociador para todas las reuniones con la contraparte.
- Los peruanos comúnmente utilizan el regateo como táctica de negociación. Se recomienda dejar un amplio margen de negociación en los contratos.
- La Ley peruana establece la obligatoriedad para la empresa extranjera de contar con un agente o representante local, cuando se trata con clientes institucionales (empresas pública o administración).

Protocolo, puntualidad y presentes:

- Los peruanos gustan mucho de conversar sobre temas relacionados con la cultura Inca, sus templos y monumentos, fútbol y hasta de las comidas típicas peruanas.
- La trata interpersonal es formal, por lo que se utiliza el apellido precedido de la palabra Señor o Señora. Los nombres propios sólo se utilizan cuando las personas se conocen. Espera a que la contraparte peruana empiece a utilizarlo.
- No se acostumbra llevar regalos en las primeras reuniones de negocios. Si se desea llevar alguno, se recomiendan vinos o whisky de calidad.
- La impuntualidad es común. Prever y no irritarse ante el incumplimiento de los horarios pactados.⁸⁹

⁸⁹ (Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria)

Portugal

Ubicación: República transcontinental ubicado en el suroeste de Europa. Al este y al norte limita con España, y al sur y al oeste con el océano Atlántico.

Moneda: Euro.

Idioma: Portugués.

Principales Exportaciones e Importaciones:

Entre los principales productos exportados están los productos agrícolas, alimenticios, vino, productos derivados del petróleo, productos químicos, plásticos y caucho, madera y corcho, pulpa de papel, materias textiles, prendas de vestir, calzado, maquinaria y herramientas.

Los principales productos importados son los productos agrícolas, productos químicos, vehículos, y otros materiales de transporte, instrumentos ópticos y de precisión, accesorios de computadoras y sus partes, los semiconductores y dispositivos relacionados.

Principales destinos de Exportaciones e Importaciones:

Las exportaciones portuguesas están destinadas principalmente a España, Alemania, Francia, Angola y Reino Unido.

Por otro lado, las principales procedencias de las importaciones son España, Alemania, Francia, Italia y Holanda.⁹⁰

⁹⁰ (Mercados G. d.)

Guía de Etiqueta de Negocios de Portugal

Negociación:

- En las presentaciones, se debe hacer énfasis en los beneficios del contrato para la empresa a la que va dirigida. Utilizar demasiados datos técnicos y cifras no es necesario.
- Portugal es el país de la Unión Europea, conjuntamente con Italia, que presenta mayor índice de devoluciones y retrasos en los pagos. Debido a esto los riesgos en el cobro son elevados y se tienen que tomar las debidas precauciones. Se recomienda el asesoramiento bancario al momento de realizar un contrato.
- Los portugueses son personas de carácter reservado, sobrias y modestas. Durante la negociación, no conviene mostrarse muy expresivo ni exagerar las argumentaciones.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- La puntualidad es esencial. Se recomienda llegar a tiempo, ya que esto será tomado como respeto y buena fe. Además de establecer las citas con bastante anticipación y por escrito.
- Aunque el nivel de conocimiento de los idiomas inglés y español es elevado, se valora el esfuerzo de los negociadores extranjeros por hablar portugués.
- La apariencia es importante. Se recomienda vestir ropa ejecutiva.
- Los portugueses evitan las confrontaciones directas y prefieren agradar a la contraparte. Prefieren decir lo que te gustaría escuchar, en lugar de lo que están pensando realmente. Si sientes que tienes un negocio aprobado, formalízalo con un contrato. ⁹¹

⁹¹ (García-Lomas)

Qatar

Ubicación: Estado soberano árabe el cual está ubicado en el oeste de Asia en una península que se extiende hacia el Norte en el Golfo Pérsico, desde la costa oriental de la Península Arábiga. Qatar tiene frontera terrestre al Sur con Arabia Saudita.

Moneda: Rial catari.

Idioma: Árabe. El uso del inglés está bastante extendido.

Principales Exportaciones e Importaciones:

Sus principales exportaciones son los productos minerales, gas natural y el petróleo crudo. Además de la exportación de plástico, caucho productos químicos orgánicos, sal, yeso, piedras sin trabajar, aluminio y sus manufacturas, metales preciosos, productos químicos inorgánicos.

Sus principales productos importados son máquinas (mecánicas y eléctricas) y equipo de transporte (vehículos). Además de los metales comunes, los productos químicos, muebles, sillas, lámparas, aparatos médicos, minerales, entre otros.

Principales destinos de Exportaciones e Importaciones:

La mayoría de las exportaciones están destinadas a Asia. Sus principales mercados son Japón, la República de Corea, la India, Unión Europea, Singapur, China y Emiratos Árabes Unidos.

Los productos importados proceden principalmente de la Unión Europea (Alemania, Italia y el Reino Unido), los países del Golfo (Emiratos Árabes Unidos), Estados Unidos y China.⁹²

⁹² (Diplomática, Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, 2018)

Guía de Etiqueta de Negocios de Qatar

Negociación:

- Los días viernes y sábado de cada semana no se trabaja y es muy poco probable que deseen agendar una reunión de negocios durante el fin de semana, pues prefieren dedicar ese tiempo a sus familias.
- Durante las negociaciones es probable que la contraparte qatarí no se atreva a decir que no en su cara. No obstante, una vez que se ha llegado a un acuerdo y tienen real interés en concretar un negocio, su palabra es tan firme y tan válida como un contrato.
- Es fundamental construir relaciones personales para tener éxitos en los negocios ya que este no es un mercado en que los negocios se den con rapidez o facilidad.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- Durante las reuniones, los saludos y presentaciones pueden durar varios minutos, por lo cual es aconsejable ser pacientes y disfrutar la conversación, ya que es muy mal visto comenzar a hablar de negocios directamente. Es preferible esperar a que sean ellos quienes entren en materia.
- Evitar sentarse con la suela de zapatos o la planta apuntando a un qatarí, ya que es señal de insulto. Asimismo, tener en cuenta que en Qatar está totalmente prohibido el alcohol y los productos de cerdo.
- En el vestuario debe elegirse prendas adecuadas, está prohibido enseñar hombros, ombligo o pierna por encima de la rodilla.⁹³

⁹³ (ProChile)

República de Sudáfrica

Ubicación: La República de Sudáfrica limita al Noroeste con Namibia, al Norte con Botsuana y Zimbabue y al Este con Mozambique y Suazilandia.

Moneda: Rand sudafricano.

Idioma: Los idiomas oficiales constitucionalmente definidos son: inglés, afrikáans, isixhosa, isizulú, setswana, sesotho, sepedi, siswati, xitsonga, isindebele y tshivenda.

Principales Exportaciones e Importaciones:

Entre los principales productos exportados están el Platino, el carbón, los automóviles, petróleo, oro, transformados metálicos, sobre todo hierro, acero y aluminio.

Entre los productos más importados se encuentra el aceite crudo de petróleo, vehículos y sus componentes, maquinarias y sus componentes, teléfonos fijos, móviles y similares.

Principales destinos de Exportaciones e Importaciones:

Los principales destinos de exportaciones son China, Estados Unidos, Alemania, Botsuana, Japón, Reino Unido e India.

China ocupa también el primer lugar entre los países clientes. Tras China, Alemania ocupa el segundo lugar, seguida de Estados Unidos, Nigeria, India y Arabia Saudita.⁹⁴

⁹⁴ (Dirección General de Comunicación e Información Diplomática, 2018)

Guía de Etiqueta de Negocios de República de Sudáfrica

Negociación:

- Los sudafricanos son transaccionales y no requieren que exista un lazo personal antes de adoptar decisiones. Las relaciones profesionales deben limitarse al ámbito profesional, ya que la lealtad y la confianza se basarán en hechos y cifras.⁹⁵
- La vida social juega un papel importante en el ambiente de negocios y gran parte del mismo se llevan a cabo durante el almuerzo. El consumo de vinos locales en estas comidas es muy común.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- Dar regalos no es apropiado, ya que puede malinterpretarse como un soborno. Si recibe un regalo, use las dos manos y ábralo cuando se lo entreguen.⁹⁶
- Evite todo tipo de ropa étnica sudafricana no occidental, porque únicamente es apropiada para las personas del grupo étnico de que se trate.
- Los empresarios de cultura occidental consideran muy importante la puntualidad y cumplir en términos las tareas. Mientras que la cultura africana, la impuntualidad no es un hecho tan irrespetuoso.
- Es común las invitaciones a la casa de algún socio de negocios para degustar una barbacoa que llaman **“braaivleis”** (del afrikaans “asado de carne”) a menudo se abrevia por ‘brai’. Es de buena cortesía llevar una botella de vino (excepto si el anfitrión es musulmán, en cuyo caso el alcohol está terminantemente prohibido) o dulces.
- En un fin de semana, un braai puede durar desde la hora del almuerzo hasta el anochecer. Raramente se discute de negocios, a los sudafricanos blancos les gusta llegar a conocerle en primer lugar.

⁹⁵ (Ikuska)

⁹⁶ (Guía Mundial de Viajes)

Rusia

Ubicación: La Federación de Rusia limita al norte con el océano Ártico; al noroeste con Noruega, Finlandia, el mar Báltico, Estonia, Letonia, Lituania y Polonia; al oeste con Bielorrusia y Ucrania; al sudoeste con Georgia y Azerbaiyán; al sur con Kazajistán, China y Mongolia; al sudeste con China, Corea del Norte y el mar de Japón.

Moneda: Rublo.

Idioma: Ruso (oficial) y lenguas vernáculas.

Principales Exportaciones e Importaciones:

Los combustibles y los minerales son los principales productos exportados, seguidas de las exportaciones de manufacturas (maquinarias, vehículos y productos químicos) y de las exportaciones de productos metálicos. El resto de exportaciones son de carácter agrícola.

Entre los productos más importados se encuentran las manufacturas (maquinaria, equipo de transporte y los productos químicos), la agricultura, combustibles y minerales.

Principales Destinos de Exportaciones e Importaciones:

Los principales países destinos de las exportaciones son Holanda, China, Alemania, Bielorrusia, Turquía, Italia, Corea del Sur, Kazajistán, Japón y Estados Unidos.

Los principales países proveedores son China, Alemania, Estados Unidos, Bielorrusia, Francia, Italia, Japón, Corea del Sur, Polonia y Ucrania.⁹⁷

⁹⁷ (Dirección General de Comunicación e Información Diplomática, 2018)

Guía de Etiqueta de Negocios de Rusia

Negociación:

- Para generar un negocio es necesario conseguir una cita, lo cual es mucho más complicado de lo que parece en este país. Sobre todo, con ejecutivos de cierta importancia. La insistencia y tenacidad resultara fundamental para asegurarle concretar una. Son personas con agendas muy apretadas para coordinar una reunión. La paciencia para negociar es fundamental.⁹⁸
- Se recomienda contratar los servicios de un intérprete que ayude en la traducción a la hora de establecer condiciones en un contrato de compra-venta. Ya que toda la documentación y material promocional debe estar en ruso para una mayor facilidad de comprensión para el anfitrión.
- Durante las reuniones de negocios no es considerado cortés quedarse con las manos en los bolsillos ni quitarse los sacos de los trajes.⁹⁹
- Los rusos tienden a creer más en lo que han escuchado sobre lo que han leído, se recomienda expresar lo mismo que esté en el acuerdo escrito.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- Las reuniones deben ser confirmadas antes de su celebración y si es por escrito mucho mejor; se da con relativa frecuencia las anulaciones de algunas reuniones de forma imprevista y sin explicaciones. La puntualidad es importante en Rusia. Debe tratar de ser lo más puntual posible pues ellos lo consideran bastante importante el tema de la puntualidad.
- Los rusos son muy dados a celebraciones en restaurantes y hoteles. Llevar obsequios siempre es buen visto.

⁹⁸ (Protocolo y Etiqueta, 2006)

⁹⁹ (Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria)

Suecia

Ubicación: El Reino de Suecia limita con Noruega al oeste, Finlandia al noreste, y unida a Dinamarca al sur por el puente de Oresund.

Moneda: Corona sueca.

Idioma: Sueco.

Principales Exportaciones e Importaciones:

Entre los principales productos exportados están las maquinarias, equipos de transporte (coches de pasajeros), alimentos, bebidas, tabaco, combustibles minerales y electricidad.

Entre los productos más importados se encuentran la maquinaria y equipos de transporte (máquinas, electrónica, vehículos y sus accesorios), Alimentación, Productos energéticos (crudo y productos derivados del petróleo), y productos químicos (compuestos, farmacéuticos, plásticos, y caucho).

Principales destinos de Exportaciones e Importaciones

Los principales destinos de exportación son Alemania, Noruega, Estados Unidos, Dinamarca, Finlandia, Reino Unido, Países Bajos, Bélgica, Francia y China.

Los principales proveedores de importación son Alemania, Países Bajos, Noruega, Dinamarca, Reino Unido, Bélgica, China, Finlandia, Francia y Polonia.¹⁰⁰

¹⁰⁰ (Dirección General de Comunicación e Información Diplomática, 2019)

Guía de Etiqueta de Negocios de Suecia

Negociación:

- No se aprecia el humor durante las discusiones de temas importantes. Luego de las negociaciones, puede darse la oportunidad de utilizarlo.
- Los suecos ponen el negocio antes de las relaciones, y las relaciones se basan en el respeto por la competencia. Separan muy bien el trabajo de la vida privada, y el tiempo privado se guarda celosamente.
- El comportamiento promedio de los suecos puede ser descrito como tímido o reservado. Prefieren que su vida personal y pública no se relacionen en absoluto. Por ello, parecen desinteresados y distantes cuando en realidad es una manifestación de un comportamiento reservado.¹⁰¹
- Los suecos suelen encontrarse considerablemente más cómodos cuando se dan silencio y pausas largas. Por el contrario, evalúan muy negativamente las interrupciones en el marco de una conversación de negocio.
- La noción de igualdad es muy importante en la cultura sueca y se tiende al consenso en la mayoría de decisiones. Por lo tanto, es de esperar un proceso lento en la toma de decisiones.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- No fijar visitas en periodo de fiestas navideñas o meses de verano (junio a agosto) ya que son los meses que los suecos suelen tomar sus vacaciones. El mejor momento para hacer viajes de negocios es durante los meses de febrero a mayo y de octubre a diciembre.
- No se debe asistir a una reunión de negocios llevando regalos, esto no es usual en los suecos.¹⁰²

¹⁰¹ (Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior)

¹⁰² (ProChile, 2013)

Suiza

Ubicación: La Confederación suiza tiene fronteras con Francia, Alemania, Austria, Liechtenstein e Italia.

Moneda: Franco suizo.

Idioma: Las lenguas oficiales de Suiza son el alemán, el francés y el italiano. Además, se reconoce oficialmente el romanche como cuarta lengua nacional.

Principales Exportaciones e Importaciones:

Sus principales exportaciones son las perlas finas, piedras y metales preciosos, productos farmacéuticos, reactores nucleares, calderas, máquinas, artefactos mecánicos, relojería y productos químicos orgánicos.

Sus principales importaciones son las perlas finas, piedras y metales preciosos, productos farmacéuticos, reactores nucleares, calderas, máquinas, artefactos mecánicos, vehículos de motor, máquinas y aparatos.

Principales destinos de Exportaciones e Importaciones:

Los principales destinos de las exportaciones son Alemania, Estados Unidos, China, Francia, India e Italia.

Los principales proveedores de las importaciones son Alemania, Reino Unido, Estados Unidos, Italia, Francia y China.¹⁰³

¹⁰³ (Dirección General de Comunicación e Información Diplomática, 2019)

Guía de Etiqueta de Negocios de Suiza

Negociación:

- Las reuniones deben planificarse con varias semanas de antelación. Cuando contactes con la empresa con la que quieres reunirte, es recomendable proponer dos o tres fechas y que ellos elijan la que mejor encaje con su agenda.
- Si después tuvieras que modificar el día o la hora la reunión, debes hacerlo cuanto antes. Avisar con poco tiempo daría la impresión de que eres caótico y/o no sabes gestionar bien tu calendario y tus compromisos.
- Los suizos son firmes en sus decisiones y muy leales a sus intereses. Generalmente son las personas de mayor cargo las que toman la última decisión, incluso si el resto del equipo no está de acuerdo.
- Son austeros en el gasto y tienden a ser ahorradores. Pero no regatees con ellos, eso les hace sentir que están perdiendo el tiempo.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- La puntualidad es vital, esto está relacionado con el profundo respeto que tienen los suizos por el tiempo ajeno. Llegue a las reuniones o a los eventos unos minutos antes para evitar problemas.
- No está mal visto hacer regalos corporativos, aunque es mejor esperar a que finalicen las negociaciones y que sea tu interlocutor el primero en entregar el regalo, de forma que usted pueda devolvérselo. Resaltando que el mismo no debe de ser muy caro, pues lo verán como una forma de soborno.
- Normalmente hay un intercambio de tarjetas de visita.¹⁰⁴

¹⁰⁴ (Carretero)

Países bajo (Holanda)

Ubicación: Los Países Bajos están situados en el Oeste del continente Euroasiático. Limitan con Bélgica por el Sur, con la República Federal de Alemania por el Este y con el mar del Norte por el Norte y el Oeste.

Moneda: Euro.

Idioma: Se habla una lengua germánica propia: el neerlandés.

Principales Exportaciones e Importaciones:

Entre los principales productos exportados están la maquinaria y equipo de transporte, productos químicos, productos alimenticios, combustibles y lubricantes minerales y artículos manufacturados diversos.

Entre los productos más importados están la maquinaria y equipo de transporte, combustibles y lubricantes minerales, artículos manufacturados diversos, productos químicos y productos alimenticios.

Principales destinos de Exportaciones e Importaciones:

Sus principales países de destino de las exportaciones son Alemania, Bélgica, Reino Unido, Francia, Estados Unidos, Italia, España, Polonia y China.

Sus principales proveedores de exportaciones son Alemania, Bélgica, China, Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Rusia, Italia, Polonia y España.¹⁰⁵

¹⁰⁵ (Dirección General de Comunicación e Información Diplomática, 2018)

Guía de Etiqueta de Negocios de Países Bajos (Holanda)

Negociación:

- Los empresarios de Holanda suelen ser muy directos y claros al momento de tomar decisiones, no tienen reparo para decir que sí o no.
- Es sabido que los holandeses son bastante hábiles para los negocios debido a su constante contacto comercial con otros países. Además, son muy observadores y detallistas.
- Normalmente son muy prácticos y conservadores al momento de tomar decisiones, no toman muchos riesgos y son bastante duros para negociar,

Protocolo, puntualidad y presentes:

- Los holandeses son celosos de su privacidad y de su tiempo libre, por lo que no se deben considerar los fines de semana ni los horarios no laborables para fijar reuniones.
- La puntualidad es una característica muy importante que tienen en cuenta los empresarios de Holanda, si va a llegar tarde, así sea cinco minutos, es mejor que llame y se excuse por su retraso, de lo contrario puede que la confianza puesta en usted por parte de sus interlocutores se pierda y haga que sus negociaciones pierdan credibilidad.
- Muchas de las empresas holandesas especifican en su reglamento interno que está prohibido que sus empleados acepten regalos, en especial si son muy ostentosos. Si su futuro socio es una mujer puede optar por regalar flores, el ramo debe darse en número impar, que no sea el 13 ya que es considerado de mala suerte, igualmente, evite regalar lilas blancas y crisantemos, pues están relacionados con la muerte.¹⁰⁶

¹⁰⁶ (Legiscomex)

Trinidad y Tobago

Ubicación: Estado insular de América del Sur formado principalmente por dos islas del mar Caribe: Trinidad y Tobago, al sur de las Antillas, cerca de las costas venezolanas, de las que está separado por el golfo de Paria.

Moneda: Dólar de Trinidad y Tobago.

Idioma: Inglés.

Principales Exportaciones e Importaciones:

Sus principales exportaciones son el gas natural licuado, extracción de otros minerales, productos químicos, petróleo crudo, hierro y acero y productos alimenticios.

Entre los productos más importados están el combustible, máquina y equipo de transporte, productos alimenticios, productos químicos, otras manufacturas, acero y hierro.

Principales Destinos de Exportaciones e Importaciones:

Sus principales destinos de exportación son los Estados Unidos, seguidos de los países miembros del CARICOM y de los países miembros de la Unión Europea.

Sus principales proveedores de importaciones son los Estados Unidos, seguidos por los países miembros de la Unión Europea, Colombia, Federación de Rusia y Gabón, Brasil y Nigeria.¹⁰⁷

¹⁰⁷ (Dirección General de Comunicación e Información Diplomática, 2019)

Guía de Etiqueta de Negocios de Trinidad y Tobago

Negociación:

- Por lo general los empresarios trinitarios son tolerantes al riesgo y al cambio, por lo que se recomienda que las propuestas sean innovadoras y con proyecciones de éxito.
- El cumplimiento es clave para cerrar cualquier negocio. No asuma compromisos que no puede llegar a cumplir, tenga en cuenta que los empresarios de Trinidad y Tobago buscan relaciones a largo plazo y factores como el cumplimiento, pueden ocasionar la pérdida de la confianza y por consiguiente la oportunidad de ingresar a este importante mercado.¹⁰⁸
- Siendo uno de los mayores proveedores de gas natural y la puerta de entrada al Caribe de habla inglesa, saben exactamente cómo opera el comercio exterior, así que mantenga una actitud flexible al momento de negociar, buscando el beneficio de ambas partes.
- La toma de decisiones es jerarquizada por lo que la persona de mayor rango es quien usualmente toma la decisión. Tienden a ser directos y decir lo que piensan. La negociación es inherente a los trinitenses, por lo que se espera que exista un intercambio de ofertas.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- En reuniones y relaciones de negocio, la puntualidad es valorada. En eventos sociales, no se tiende a ser puntual.
- Los obsequios son bien recibidos, a excepción de aquellos que son considerados personales. Generalmente se abren en privado.¹⁰⁹

¹⁰⁸ (Legiscomex)

¹⁰⁹ (Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques)

Uruguay

Ubicación: La República Oriental del Uruguay está situado en la zona subtropical austral del continente sudamericano, limita al Norte y al Noreste con Brasil, al oeste y al Suroeste con Argentina, y al Este con el Océano Atlántico.

Moneda: Peso uruguayo.

Idioma: Español

Principales Exportaciones e Importaciones:

Entre los principales productos exportados están las maderas y sus manufacturas, carne, semillas y frutos oleaginosos, leche y productos lácteos, concentrado de bebidas, cereales, pieles y cueros, lana y plásticos.

Los principales productos importados son la maquinaria y equipos, combustibles y aceites minerales, vehículos, tractores, vestimenta y calzado, plásticos y sus manufacturas, productos de la industria química y productos farmacéuticos.

Principales destinos de Exportaciones e Importaciones:

Los principales destinos de exportación son China, Brasil, Estados Unidos, Argentina, Países Bajos, Turquía, Alemania, México, Perú, Argelia, Israel, Paraguay y Rusia.

Los principales proveedores de importaciones son China, Brasil, Argentina, Estados Unidos, México, Alemania, España, India, Nigeria, Estonia, Italia y Chile.¹¹⁰

¹¹⁰ (Dirección General de Comunicación e Información Diplomática, 2018)

Guía de Etiqueta de Negocios de Uruguay

Negociación:

- El sector empresarial es pequeño y cerrado, lo que otorga una gran importancia a las relaciones personales. Para hacer negocios es importante contactar con alguien bien relacionado y que tenga buena reputación.
- A los uruguayos les gusta entrar en discusiones y exponer sus puntos de vista, más que intercambiar opiniones con la otra parte.
- El uruguayo suele ser muy hospitalario. El ritmo de negociación con los uruguayos no es tan lento como otros países de América Latina, muchos de ellos han estudiado el estilo de negociación americano y ha decidido adaptarlos a su entorno de trabajo.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- La conversación de negocios viene precedida de una charla informal sobre diversos temas. No es conveniente realizar preguntas personales ya que el uruguayo es muy celoso de su intimidad. Tampoco debe entrarse en temas complejos (política, historia, etc.) ya que son grandes conversadores y la charla podría prolongarse más de lo debido.
- El uruguayo es muy hospitalario, Es muy corriente que invite a comer a los visitantes extranjeros. Durante la comida será una buena ocasión para hablar de negocios.
- La mejor época para hacer un viaje de negocios en Uruguay es de mayo a noviembre. En los otros meses, es muy posible que las personas que haya de visitar estén de vacaciones debido a fiestas de Navidad, Carnavales, Semana Santa o temporada de verano.¹¹¹

¹¹¹ (Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria)

Venezuela

Ubicación: La República Bolivariana de Venezuela limita al norte con el Mar Caribe y el Océano Atlántico; al este limita con la República de Guyana; al oeste con Colombia y al sur con Brasil.

Moneda: Bolívar.

Idioma: Su idioma oficial es el castellano, aunque en los Estados Bolívar y Amazonas también se hablan idiomas indígenas, como el yanomami, el pemón y el panare.

Principales Exportaciones e Importaciones:

Entre los principales productos exportados están los combustibles minerales, productos químicos orgánicos, perlas finas, piedras o metales preciosos, minerales metalíferos, escorias y cenizas, productos químicos inorgánicos y abonos.

Entre los productos más importados se encuentran los reactores nucleares, calderas y aparatos mecánicos, máquinas, aparatos y material eléctrico, productos farmacéuticos, manufacturas de fundición de hierro y acero, cereales, plásticos y sus manufacturas, productos químicos orgánicos, combustibles y aceites minerales, leche y productos lácteos.

Principales destinos de Exportaciones e Importaciones:

Los principales clientes de exportaciones son Estados Unidos, India, China, Singapur, Curazao, Cuba, Suecia, Francia, España y el Reino Unido.

Los principales proveedores de importaciones son Estados Unidos, China, Brasil, Colombia, Argentina, México, Alemania, Italia, España y Panamá.¹¹²

¹¹² (Dirección General de Comunicación e Información Diplomática)

Guía de Etiqueta de Negocios de Venezuela

Negociación:

- Se recomienda antes de hacer cualquier negociación tener la seguridad que la empresa cuenta con las divisas para realizar el pago o hacer las transacciones antes del envío de la mercancía, lo anterior responde a la falta de divisas en el país.
- Se debe tener en cuenta que actualmente los venezolanos siguen siendo empresarios muy conservadores que prefieren entablar citas personalizadas y no por medios electrónicos, pues para ellos, este tipo de encuentros no generan confianza.
- Los venezolanos tienen prevención al riesgo, por tal motivo, para ellos es importante conocer las personas con quienes hacen negocios.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- Los venezolanos no son muy estrictos en el cumplimiento de los horarios, y no es raro que se tienda a esperar por el negociador venezolano. No obstante, es un poco diferente en el caso de las empresas que tienen contactos y relaciones con compañías multinacionales, ya que no están acostumbradas a la informalidad o la impuntualidad,
- Hay que tener en cuenta que los venezolanos tienen un concepto de descanso diferente al de otros países. Por ello, las citas no deberán solicitarse los viernes o en días anteriores a un festivo.
- Cuando se quiere entregar algún tipo de obsequio, al ser invitado a una cena o reunión de negocios, lo conveniente es enviar flores, de manera anticipada como forma de aceptar la invitación, ya que un presente es una buena forma de romper el hielo.¹¹³

¹¹³ (Legiscomex, 2016)

Jamaica

Ubicación: Está ubicado en el Mar Caribe, al Sur de Cuba y al Oeste de La Española.

Moneda: Dólar jamaicano.

Idioma: Inglés¹¹⁴.

Principales Exportaciones e Importaciones:

Entre los principales productos exportados están los productos químicos y minerales (principalmente la bauxita y el aluminio), el azúcar, el ron y el café.

Entre los productos más importados se encuentran los combustibles minerales (productos de petróleo), máquinas y material de transporte (incluidos los vehículos automóviles), productos químicos, materias primas para la fabricación de etanol y los productos medicinales y farmacéuticos.

Principales Destinos de Exportaciones e Importaciones:

Los principales destinos de las exportaciones son los Estados Unidos, la Unión Europea (Países Bajos y Reino Unido), Canadá e Islandia.

Los principales productos importados provienen de los Estados Unidos, Trinidad y Tobago, la Unión Europea, China y Japón.¹¹⁵

¹¹⁴ (Dirección General de Comunicación e Información Diplomática, 2018)

¹¹⁵ (Organización Mundial del Comercio, 2017)

Guía de Etiqueta de Negocios de Jamaica

Negociación:

- La comunicación es formal, directa y amable. Los jamaicanos esperan un poco de charla antes de iniciar cualquier negociación. Las reuniones son específicas y concretas. Valoran el tacto y la sensibilidad de su homólogo.
- La toma de decisiones se realiza de forma directa y es de carácter jerárquico. Se recomienda ser paciente, porque los jamaicanos revisan a detalle cada una de las cláusulas del convenio a firmar.

Protocolo, puntualidad y presentes:

- Valoran el tacto y los modales, y no aprecian la agresividad. Las relaciones son importantes para los jamaicanos.
- La cultura empresarial en Jamaica se basa normalmente en el respeto y la cortesía. La primera vez que conozcas a un contacto de negocios de Jamaica, puede parecer frío y distante, pero normalmente después de que se llegan a conocer son amigables.
- La puntualidad es importante para los jamaicanos y es muestra de respeto para su contraparte.
- Durante la primera reunión no es recomendable dar algún presente, sino reservarlo y hacer entrega de este después de la segunda ocasión. Los obsequios deben estar envueltos de forma elegante y ser entregados al finalizar la reunión, siendo estos sencillos como artículos de arte, de escritorio o libros.
- Los jamaicanos son reservados con las personas ajenas a su círculo familiar, por lo que para ganar su confianza es necesario ser introducido por un amigo o un familiar cercano.¹¹⁶

¹¹⁶ (Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques)

China:

Ubicación: La República Popular de China tiene frontera con los siguientes países: Vietnam, Laos, Myanmar, Bután, Nepal, India, Pakistán, Afganistán, Tayikistán, Kirguistán, Rusia, Mongolia, Corea del Norte.

Moneda: Renminbi o Yuan.

Idioma: Chino mandarín.¹¹⁷

Principales Exportaciones e Importaciones:

Entre los principales productos exportados están los productos manufacturados (hierro y acero, prendas de vestir, material de transporte, máquinas de oficina y el equipo de telecomunicaciones).

Entre los productos más importados se encuentran los productos de manufactura (circuitos electrónicos integrados y automóviles).

Principales destinos de Exportaciones e Importaciones:

Sus principales clientes de exportaciones son Estados Unidos, Hong Kong, Japón, Corea del Sur, Vietnam, Alemania, India, Países Bajos, Reino Unido y Singapur.

Sus principales países proveedores de importaciones son Corea del Sur, Japón, Estados Unidos, Alemania y Australia.¹¹⁸

¹¹⁷ (Dirección General de Comunicación e Información Diplomática, 2018)

¹¹⁸ (Organización Mundial del Comercio, 2018)

Guía de Etiqueta de Negocios de China

Negociación:

- No le dicen no; encuentran varias formas cordiales para hacerle entender que la respuesta es negativa.
- Los números en Occidente están separados cada tres dígitos (1,000). En China, los números están separados por cuatro dígitos, debido a que la moneda local tiene un valor de 10,000 unidades (aunque últimamente están adoptando el estándar de Occidente). Para evitar confusiones, escriba los números, pero no los separe.
- Un contrato comercial para los occidentales es casi un documento sagrado. Por el contrario, en China vale tanto como una carta de intención, ya que más tarde se le pueden introducir diversas modificaciones.
- En las negociaciones se aprecia mucho la flexibilidad con la cual se presentan los precios: indica que usted tiene confianza en ellos. No les gusta que se los impongan.
- Tenga paciencia con las preguntas, aún más si son repetitivas (nunca le dirán que no entienden).

Protocolo, puntualidad y presentes: Fuente: Libro Minervini.

- Los contactos son muy formales, se respeta la edad y la jerarquía.
- El apretón de manos no es de uso común, Es suficiente inclinar la cabeza en dirección al dueño de la casa.
- Las relaciones personales prevalecen sobre las jurídicas.¹¹⁹
- Si usted quiere regalar algo, hágalo en privado, para evitar una situación embarazosa para el receptor delante de los demás. Tenga cuidado con el color del papel de empaques: evite el blanco y el negro (representan luto).

¹¹⁹ (Minervini, 2014)

Conclusión

Después de haber analizado los países con los cuales la República Dominicana tiene relaciones diplomáticas, cuáles eran sus principales exportaciones e importaciones, y principales socios comerciales, logrando de esta manera entablar las bases para diseñar la guía de etiqueta de negocios.

Conociendo todos los datos anteriores se procedió a diseñar la guía de etiqueta de negocios a través de diversas investigaciones, esto con el fin de recopilar las informaciones más importantes sobre negociaciones, protocolos, costumbres, puntualidad y presentes, referentes a los países previamente indagados.

Para culminar se logró tener una guía que acompaña los elementos descriptivos de la cultura, y con un contenido amplio y fácil de aplicar en las relaciones de negocios.

Recomendaciones

- 1- Orientar a los exportadores dominicanos hacia una inserción efectiva en los mercados Internacionales.
- 2- Fomentar que las exigencias culturales estén plasmadas en los centros de orientación al exportador, para así fortalecer las tendencias y exigencias de los países.
- 3- Estimular la integración de los representantes a la diplomacia comercial, para aumentar la cantidad de países con este novedoso programa.
- 4- Impulsar a los representantes en el exterior a realizar investigaciones de cultura de negocios, que sirvan de referente a los comerciantes dominicanos en la actualidad.
- 5- Reforzar la capacitación de los representantes dominicanos en el exterior con respecto a los nuevos cambios realizados por el Ministerio de Relaciones Exteriores.
- 6- Exhortar a los comerciantes dominicanos a que se introduzcan en los Negocios Internacionales, con un conocimiento riguroso y práctico de los países socios comerciales de la República Dominicana.

Bibliografía

(s.f.). Obtenido de <http://www.constitution.org/cons/paraguay.htm>

Dirección General de Comunicación e Información Diplomática. (Junio de 2018). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación*. Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/URUGUAY_FICHA%20PAIS.pdf

Dirección General de Comunicación e Información Diplomática. (Junio de 2018). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación*. Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/JAMAICA_FICHA%20PAIS.pdf

Dirección General de Comunicación e Información Diplomática. (Mayo de 2018). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación*. Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/CHINA_FICHA%20PAIS.pdf

Dirección General de Comunicación e Información Diplomática. (s.f.). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación*. Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/VENEZUELA_FICHA%20PAIS.pdf

ICEX España Exportación e Inversiones. (2018). *ICEX España Exportación e Inversiones*. Obtenido de <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/DOC2018785308.html?idPais=IL>

Cámara de Comercio Canadá-España. (Septiembre de 2016). Obtenido de https://www.canadaespana.org/wp-content/uploads/info_interes/ficha-canada.pdf

Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria. (s.f.). Obtenido de <http://www.ciaindumentaria.com.ar/plataforma/brasil-etiqueta-cultural-y-de-negocios/>

Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria. (s.f.). Obtenido de <http://www.ciaindumentaria.com.ar/plataforma/canada-etiqueta-cultural-y-de-negocios/>

Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria. (s.f.). Obtenido de <http://www.ciaindumentaria.com.ar/plataforma/chile-etiqueta-cultural-y-de-negocios/>

Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria. (s.f.). Obtenido de <http://www.ciaindumentaria.com.ar/plataforma/espana-etiqueta-cultural-y-de-negocios/>

- Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria.* (s.f.). Obtenido de <http://www.ciaindumentaria.com.ar/plataforma/estados-unidos-etiqueta-cultural-y-de-negocios/>
- Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria.* (s.f.). Obtenido de <http://www.ciaindumentaria.com.ar/plataforma/etiquetas-culturales-y-de-negocios-india/>
- Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria.* (s.f.). Obtenido de <http://www.ciaindumentaria.com.ar/plataforma/etiqueta-cultural-comercial-y-de-negocios-de-italia/>
- Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria.* (s.f.). Obtenido de <http://www.ciaindumentaria.com.ar/plataforma/japon-etiqueta-cultural-y-de-negocios/>
- Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria.* (s.f.). Obtenido de <http://www.ciaindumentaria.com.ar/plataforma/mexico-etiqueta-cultural-y-de-negocios/>
- Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria.* (s.f.). Obtenido de <http://www.ciaindumentaria.com.ar/plataforma/etiquetas-culturales-y-de-negocios-paraguay/>
- Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria.* (s.f.). Obtenido de <http://www.ciaindumentaria.com.ar/plataforma/etiquetas-culturales-y-de-negocios-peru/>
- Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria.* (s.f.). Obtenido de <http://www.ciaindumentaria.com.ar/plataforma/etiquetas-culturales-y-de-negocios-uruguay/>
- Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria.* (s.f.). Obtenido de <http://www.ciaindumentaria.com.ar/plataforma/etiqueta-comercial-y-de-negocios-rusia-2/>
- Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria.* (s.f.). Obtenido de <http://www.ciaindumentaria.com.ar/plataforma/etiquetas-culturales-egipto/>
- Carretero, E. (s.f.). *Negotiantis*. Obtenido de <https://negotiantis.com/protocolo-empresarial-en-suiza/>
- Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques.* (s.f.). Obtenido de <https://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/docs/HAITI.pdf>
- Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques.* (s.f.). Obtenido de https://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/docs/TRINIDAD_TOBAGO.pdf

Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques. (s.f.). Obtenido de <https://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/docs/JAMAICA.pdf>

CODET. (s.f.). Obtenido de <http://www.codetaragua.gob.ve/archivos/File/Costa%20Rica.pdf>

Constitución Dominicana. (2015). Santo Domingo.

Constitution Society. (s.f.). Obtenido de <http://www.constitution.org/cons/paraguay.htm>

Diplomática, D. G. (Julio de 2018). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación.* Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/QATAR_FICHA%20PAIS.pdf

Diplomática, D. G. (Enero de 2019). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación.* Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/INDIA_FICHA%20PAIS.pdf

Dirección de Inteligencia. (2016-2017). *CEI RD.* Obtenido de <http://ceird.gov.do/ceird/transparencia/publicaciones/2018/INFORME%20EXPORTACIONES%20ENERO-DICIEMBRE%202016-2017.pdf>

Dirección General de Comunicación e Información Diplomática. (Mayo de 2017). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación.* Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/COLOMBIA_FICHA%20PAIS.pdf

Dirección General de Comunicación e Información Diplomática. (Mayo de 2018). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación.* Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/AUSTRIA_FICHA%20PAIS.pdf

Dirección General de Comunicación e Información Diplomática. (Mayo de 2018). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación.* Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/BRASIL_FICHA%20PAIS.pdf

Dirección General de Comunicación e Información Diplomática. (Marzo de 2018). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación.* Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/CHILE_FICHA%20PAIS.pdf

Dirección General de Comunicación e Información Diplomática. (Febrero de 2018). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación.* Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/COREADELSUR_FICHA%20PAIS.pdf

Dirección General de Comunicación e Información Diplomática. (Noviembre de 2018). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación.* Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/COSTARICA_FICHA%20PAIS.pdf

Dirección General de Comunicación e Información Diplomática. (Octubre de 2018). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación*. Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/CUBA_FICHA%20PAIS.pdf

Dirección General de Comunicación e Información Diplomática. (Abril de 2018). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación*. Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/ELSALVADOR_FICHA%20PAIS.pdf

Dirección General de Comunicación e Información Diplomática. (Diciembre de 2018). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación*. Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/GUATEMALA_FICHA%20PAIS.pdf

Dirección General de Comunicación e Información Diplomática. (Diciembre de 2018). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación*. Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/HAITI_FICHA%20PAIS.pdf

Dirección General de Comunicación e Información Diplomática. (Noviembre de 2018). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación*. Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/PERU_FICHA%20PAIS.pdf

Dirección General de Comunicación e Información Diplomática. (Marzo de 2018). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación*. Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/SUDAFRICA_FICHA%20PAIS.pdf

Dirección General de Comunicación e Información Diplomática. (Mayo de 2018). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación*. Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/RUSIA_FICHA%20PAIS.pdf

Dirección General de Comunicación e Información Diplomática. (Diciembre de 2018). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación*. Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/PAISESBAJOS_FICHA%20PAIS.pdf

Dirección General de Comunicación e Información Diplomática. (Febrero de 2019). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación*.

Dirección General de Comunicación e Información Diplomática. (Marzo de 2019). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación*. Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/ARGENTINA_FICHA%20PAIS.pdf

Dirección General de Comunicación e Información Diplomática. (Febrero de 2019). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación*. Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/EGIPTO_FICHA%20PAIS.pdf

- Dirección General de Comunicación e Información Diplomática. (Enero de 2019). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación*. Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/SUECIA_FICHA%20PAIS.pdf
- Dirección General de Comunicación e Información Diplomática. (Enero de 2019). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación*. Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/SUIZA_FICHA%20PAIS.pdf
- Dirección General de Comunicación e Información Diplomática. (Marzo de 2019). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación*. Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/TRINIDADYTOBAGO_FICHA%20PAIS.pdf
- Dubai, O. C. (2013). *ProChile*. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/alertas/documento/doc/380527435rad6OECE.pdf>
- García-Lomas, O. L. (s.f.). *Cámara Valencia*. Obtenido de http://www.camaravalencia.com/camaraonline/docs/NEGOCIAR_EN_PORTUGAL.doc
- Gerencia de Inteligencia de Mercados. (s.f.). *CEI-RD*. Obtenido de http://www.cei-rd.gov.do/estudios_economicos/perfiles/europa/ALEMANIA.pdf
- Guatemala, O. E. (2017). *ICEX España Exportación e Inversiones*. Obtenido de <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/estudios-de-mercados-y-otros-documentos-de-comercio-exterior/DOC2017761745.html>
- Guerrero, E. (26 de Septiembre de 2015). Negociar con Haití. *El Nacional*.
- Guía Mundial de Viajes*. (s.f.). Obtenido de <https://www.guiamundialdeviajes.com/guides/afrika/sudafrica/business-communications/>
- Ikuska*. (s.f.). Obtenido de <http://www.ikuska.com/Africa/negocios/sudafrica.htm>
- Inversiones, I. E. (2016). *ICEX España Exportación e Inversiones*. Obtenido de <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/DOC2016670606.html?idPais=PA>
- Irc services*. (s.f.). Obtenido de http://www.ircservices.com/etiqueta-de-negocios-en-cuba_w39vmVr2/

- Legiscomex.* (s.f.). Obtenido de
<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-austria.pdf>
- Legiscomex.* (s.f.). Obtenido de
<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-corea-sur-definitiva.pdf>
- Legiscomex.* (s.f.). Obtenido de
<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-elsalvador.pdf>
- Legiscomex.* (s.f.). Obtenido de
<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-holanda1.pdf>
- Legiscomex.* (s.f.). Obtenido de
<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-trinidad-tobago-negociaciones.pdf>
- Legiscomex.* (10 de Julio de 2013). Obtenido de
<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura%20de%20negocios%20en%20israel-completo.pdf>
- Legiscomex.* (2016). Obtenido de
<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-colombia-completo-2016.pdf>
- Legiscomex.* (2016). Obtenido de
<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-venezuela-completo-2016.pdf>
- Legiscomex.* (2016). *Legiscomex.* Obtenido de
<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-argentina-completo-2016.pdf>
- Legiscomex.* (Abril de 2017). Obtenido de
<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-nicaragua.pdf>
- Legiscomex.com.* (Abril de 2017). Obtenido de
<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-elsalvador.pdf>

- Lengicomex. (s.f.). *Lengicomex*. Obtenido de <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-belgica.pdf>
- Londres, O. E. (Julio de 2017). *Gobierno de España . Ministerio de Industria, Comercio y Turismo*. Obtenido de <http://www.comercio.gob.es/tmpdocscanalpais/770b692bb798173d0df957e13fe96fea.pdf>
- Marín, N. G. (Octubre de 2012). *Servicio Nacional de Salud Animal*. Obtenido de <https://www.senasa.go.cr/senasa/sitio/files/010413072852.docx>
- Mercados, D. d. (2016). *Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior*. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/sectoresproductivos/FICHA%20PA%C3%8DS%20ECUADOR.pdf>
- Mercados, G. d. (s.f.). *CEI RD*. Obtenido de http://www.cei-rd.gov.do/estudios_economicos/perfiles/europa/ALEMANIA.pdf
- Mercados, G. d. (s.f.). *CEI-RD*. Obtenido de http://www.cei-rd.gov.do/estudios_economicos/perfiles/europa/portugal.pdf
- mercados, O. d. (s.f.). *CEI RD*. Obtenido de http://www.cei-rd.gov.do/estudios_economicos/perfiles/europa/ALEMANIA.pdf
- Minervini, N. (2014). *Ingeniería de la Exportación*. México: Cengage Learning.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo*. (s.f.). Obtenido de https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/Panamama/03.html
- Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo*. (s.f.). Obtenido de <http://economia.gob.do/mepyd/wp-content/uploads/archivos/despacho/discursos-y-ponencias/ponencia-ministro-montas-foro-diplomacia.pdf>.
- Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo*. (s.f.). Obtenido de <http://economia.gob.do/mepyd/wp-content/uploads/archivos/despacho/discursos-y-ponencias/ponencia-ministro-montas-foro-diplomacia.pdf>.
- Ministerio de Relaciones Exteriores*. (s.f.). Obtenido de <http://www.mirex.gob.do/nosotros/quienes-somos>
- Ministerio de Relaciones Exteriores*. (s.f.). Obtenido de <http://www.mirex.gob.do/comercio-cooperacion/diplomacia-comercial>

Ministerio de Relaciones Exteriores. (s.f.). Obtenido de <http://www.mirex.gob.do/nosotros/quienes-somos>

Oficina Económica y Comercial de España en Dubai. (2018). *ICEX España Exportación e Inversiones.* Obtenido de https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/daily_update_e/trade_profiles/AE_e.pdf

Organización Mundial del Comercio. (08 de Enero de 2019). Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/g383_s.pdf

Organización Mundial del Comercio. (octubre de 2013). Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s289_s.pdf

Organización Mundial del Comercio. (Junio de 2015). Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s319_s.pdf

Organización Mundial del Comercio. (10 de Agosto de 2016). Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/g344_s.pdf

Organización Mundial del Comercio. (Agosto de 2017). Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/g360_s.pdf

Organización Mundial del Comercio. (Agosto de 2017). Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s359_s.pdf

Organización Mundial del Comercio. (Junio de 2018). Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s375_s.pdf

Presidencia de la República Dominicana. (Abril de 2018). Obtenido de <https://presidencia.gob.do/noticias/republica-dominicana-establece-relaciones-diplomaticas-con-republica-popular-china-para>

ProChile. (s.f.). Obtenido de https://www.prochile.gob.cl/wpcontent/files_mf/documento_07_04_11111451.pdf

ProChile. (2013). Obtenido de https://www.prochile.gob.cl/wpcontent/files_mf/1365088287suecia_como_hacer_negocios_2013.pdf

ProChile. (2016). Obtenido de https://www.prochile.gob.cl/wp-content/uploads/2017/01/Marruecos_Como_Hacer_Negocios_2016.pdf

ProChile. (2017). Obtenido de https://www.prochile.gob.cl/wp-content/uploads/2017/10/guia_pais_espa%C3%B1a_2017.pdf

- ProChile.* (2017). Obtenido de https://www.prochile.gob.cl/wp-content/uploads/2016/10/Honduras_Guia_Pais_2017.pdf
- ProChile.* (2017). Obtenido de <https://www.prochile.gob.cl/documento-biblioteca/guia-pais-india-2017/>
- ProChile.* (2017). Obtenido de https://www.prochile.gob.cl/wp-content/uploads/2017/01/Marruecos_Guia_Pais_2017.pdf
- ProChile.* (2018). Obtenido de https://www.prochile.gob.cl/wp-content/uploads/2018/07/como_hacer_negocios_ecuador_2018.pdf
- ProChile.* (Mayo de 2018). Obtenido de <https://www.prochile.gob.cl/documento-biblioteca/guia-pais-estados-unidos-2018/>
- ProChile.* (2018). Obtenido de <https://www.prochile.gob.cl/documento-biblioteca/guia-pais-francia-2018/>
- ProChile.* (2018). Obtenido de <https://www.prochile.gob.cl/documento-biblioteca/como-hacer-negocios-con-guatemala-2018/>
- ProChile.* (2018). Obtenido de https://www.prochile.gob.cl/wp-content/uploads/2018/09/como_hacer_negocios_reino_unido_2018.pdf
- ProChile.* (2018). Obtenido de <https://www.prochile.gob.cl/documento-biblioteca/como-hacer-negocios-con-honduras-2018/>
- ProChile.* (2018). Obtenido de https://www.prochile.gob.cl/wp-content/uploads/2018/11/guia_pais_italia_2018.pdf
- ProChile.* (2018). Obtenido de <https://www.prochile.gob.cl/documento-biblioteca/guia-pais-mexico-2018/>
- Protocolo y Etiqueta.* (2006). Obtenido de <https://www.protocolo.org/internacional/europa/protocolo-y-cultura-de-los-negocios-en-rusia-como-hacer-negocios-de-forma-correcta-en-rusia-tica-en-los-negocios.html>
- Sandoval, M. L. (17 de Febrero de 2011). *MBA y educación ejecutiva.* Obtenido de <https://mba.americaeconomia.com/biblioteca/presentaciones/francia-cultura-de-negocios-y-estrategias-de-negociacion>
- Santander TradePortal.* (s.f.). Obtenido de https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/chile/cifras-comercio-exterior#classification_by_products

Servicio Autónomo Consejo de Desarrollo Económico, Tecnológico y de Exportación del Estado Aragua. (s.f.). Obtenido de <http://www.codetaragua.gob.ve/archivos/File/Costa%20Rica.pdf>

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior. (s.f.). Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/700745156rad5f58e.pdf>

Spain, D. E. (2017). *ICEX España Exportación e Inversiones.* Obtenido de <http://www.investinspain.org/invest/es/canal-de-informacion/documentacion/como-hacer-negocios-en-espana/DOC2016616337.html>

The Observatory of Economic Complexity. (s.f.). Obtenido de <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/are/>

The Observatory of Economic Complexity. (s.f.). Obtenido de <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/esp/#Destinos>

The Observatory of Economic Complexity. (s.f.). Obtenido de <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/usa/>

The Observatory of Economic Complexity. (s.f.). Obtenido de <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/fra/>

The Observatory of Economic Complexity. (s.f.). Obtenido de <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/hti/>

The Observatory of Economic Complexity. (s.f.). Obtenido de <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/hnd/>

The Observatory of Economic Complexity. (s.f.). Obtenido de <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/ita/>

The Observatory of Economic Complexity. (s.f.). Obtenido de <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/jpn/>

The Observatory of Economic Complexity. (s.f.). Obtenido de <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/mex/>

The Observatory of Economic Complexity. (s.f.). Obtenido de <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/nic/>

The observatory of Economy Complexity. (s.f.). Obtenido de <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/ecu/>

Tokio, O. E. (2018). *ICEX España Exportación e Inversiones*. Obtenido de <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/4597719.html?idPais=JP>

Páginas de antiplagio

THE PLAGIARISM CHECKER

PREMIUM

To investigate possible plagiarism, click on any of the "possible plagiarism" links in the table below. You will be referred to the source material for you to make an informed decision about the content of your student's paper.

Congratulations. You are using the premium version which searches more than three times as many phrases, and ignores many types of citations.

Text being analyzed	Result
Etiqueta de Negocios para las Representaciones Dominicanas en el...	OK
Etiqueta de Negocios para las Representaciones Dominicanas en el...	OK
principales exportaciones de Reino Unido son Coches, Medicament...	OK
principales proveedores de importaciones son China, Brasil, Argenti...	OK
principales importaciones son Coches, Petróleo Crudo, Refinado de...	OK
principales clientes de exportaciones son Estados Unidos, India, Ch...	OK
República Dominicana tiene un posicionamiento geográfico privilegi...	3 matches
From mirex.gob.do : 16 Ago 2012 ... República Dominicana tiene un posicionamiento geográfico privilegiado respecto al resto del mundo. • La República Dominicana cuenta con ...	
principales exportaciones de Guatemala son Plátanos, Café, Vestim...	OK
posible conseguir compras relevantes sin conocer personalmente al...	OK
suecos suelen encontrarse considerablemente más cómodos cuand...	OK
cuanto a los representantes en parlamentos internacionales, articul...	OK
principales proveedores de exportaciones son Alemania, Bélgica, C...	OK
principales proveedores de importaciones son Estados Unidos, Chi...	OK
Entre los principales productos exportados están los productos man...	OK
principales exportaciones son las Perlas Finas, Piedras Preciosas, ...	OK
Entre los principales productos exportados están los combustibles ...	OK
ministerio de relaciones Exteriores (MIREX) es una institución públi...	OK
principales exportaciones de Emiratos Árabes Unidos son Petróleo ...	OK
principales importaciones son los combustibles minerales, aceites ...	OK
Muchos empresarios guatemaltecos prefieren negociaciones discret...	1 matches
From www.prochile.gob.cl : Muchos empresarios guatemaltecos prefieren negociaciones discretas y poco agresivas. • Una característica del empresario guatemalteco es la lentitud en la ...	

Results: Unknown - investigate with links above

[Download Plagiarism Report PDF](#)

Word count: 10891

[Go Back](#)

© 2002-2019 by Brian Klug - [Contact](#) - [Manage Account](#)

Used 17 of 50 times since 2019-03-09