

Retos para la negociación con los Emiratos Árabes Unidos

Pedro Nel Valbuena Hernández
Yamile Andrea Montenegro Jaramillo



UNIVERSIDAD
EL BOSQUE

Editorial

Retos para la negociación con los Emiratos Árabes Unidos





Retos para la negociación con los Emiratos Árabes Unidos

Diciembre de 2018

ISBN: 978-958-739-143-5 (impreso)

ISBN: 978-958-739-144-2 (digital)

© Universidad El Bosque
© Editorial Universidad El Bosque
© Pedro Nel Valbuena Hernández
© Yamile Andrea Montenegro Jaramillo

Rectora: María Clara Rangel Galvis
Vicerrectora Académica: Rita Cecilia Plata
Vicerrector de Investigaciones: Miguel Otero Cadena
Vicerrector Administrativo: Francisco Falla

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Editorial Universidad El Bosque
Dirección: Av. Cra 9 n.º 131A-02, Bloque O, 4.º piso
Teléfono: +57 (1) 648 9000, ext. 1395
Correo electrónico: editorial@unbosque.edu.co
Sitio web: www.uelbosque.edu.co/editorial

Editor: Miller Alejandro Gallego C.
Diseño y diagramación: María Camila Prieto A.
Corrección de estilo: Andrés Vélez Cuervo
Impresión: Javegraf

Esta publicación no puede ser reproducida total ni parcialmente, ni entregada o transmitida por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sin el permiso previo de los titulares del copyright.

338.88 V15r

Valbuena Hernández, Pedro Nel.

Retos para la negociación con los Emiratos Árabes Unidos / Pedro Nel Valbuena Hernández, Yamile Andrea Montenegro Jaramillo ; editor Miller Alejandro Gallego C. -- Bogotá : Universidad El Bosque. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, 2018.

176 p.

ISBN IMPRESO: 978-958-739-143-5 / ISBN DIGITAL: 978-958-739-144-2

1. Empresas internacionales -- Emiratos Árabes Unidos 2. Relaciones internacionales -- Emiratos Árabes Unidos 3. Comercio internacional -- Emiratos Árabes Unidos 4. Economía internacional -- Emiratos Árabes Unidos 5. Relaciones comerciales -- Emiratos Árabes Unidos 6. Emiratos Árabes Unidos -- Relaciones económicas exteriores -- Colombia I. Montenegro Jaramillo, Yamile Andrea II. Gallego C., Miller Alejandro, editor. III Universidad El Bosque. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Fuente. SCDD 23ª ed. – Universidad El Bosque. Biblioteca Juan Roa Vásquez (Diciembre de 2018).

Retos para la negociación con los Emiratos Árabes Unidos

Pedro Nel Valbuena Hernández
Yamile Andrea Montenegro Jaramillo



Contenido



| | |
|------------------------|----|
| Lista de figuras | 10 |
| Lista de tablas | 11 |
| Prólogo | 12 |
| Introducción | 14 |

1. ● Negocios internacionales y relacionamiento económico, jurídico y político 19

| | |
|---|----|
| 1.1 Relacionamiento jurídico | 20 |
| 1.2 Relacionamiento económico | 22 |
| 1.3 Relacionamiento político..... | 23 |
| 1.4 Relaciones político-culturales globales | 27 |

2. ● Dinámicas de relacionamiento entre Colombia y Emiratos Árabes Unidos 33

| | |
|--|----|
| 2.1 El territorio | 35 |
| 2.1.1 Población | 36 |
| 2.2. Comportamiento macroeconómico | 39 |
| 2.2.1 Modelo económico | 39 |
| 2.2.2 Estructura productiva..... | 40 |
| 2.2.3 Inflación | 45 |

| | |
|---|----|
| 2.2.4 Aspectos fiscales | 46 |
| 2.2.5 Política monetaria | 47 |
| 2.2.6 Empleo | 48 |
| 2.3. Estado de la competitividad en Emiratos Árabes Unidos | 51 |
| 2.3.1. <i>Doing business</i> | 53 |
| 2.3.2 Logística | 58 |
| 2.3.3 Marca y diferenciación de productos..... | 62 |
| 2.4. Condiciones de atracción | 62 |
| 2.4.1 Riesgo país, seguridad e Inversión Extranjera Directa (IED) .. | 62 |
| 2.4.2 Seguridad jurídica | 65 |
| 2.4.3 Infraestructura y Tecnologías de la Información y la Comunicación (TICS) | 67 |
| 2.4.4 Innovación | 69 |
| 2.5 Desarrollo institucional de los Emiratos Árabes Unidos | 71 |
| 2.5.1 Estabilidad política | 71 |
| 2.5.2 Transparencia y corrupción | 78 |
| 2.5.3 Contratos..... | 79 |
| 2.6 Contexto cultural de los negocios | 80 |
| 2.6.1 Interacciones culturales | 80 |
| 2.6.2 Identidad | 82 |
| 2.6.3 Cultura y relacionamiento organizacional | 84 |
| 2.6.4 Emprendimiento internacional | 90 |

3. ● Análisis estratégico 93

| | |
|--------------------------------------|-----|
| 3.1 Método | 94 |
| 3.2 Definición de estrategias | 97 |
| 3.3 Análisis de las estrategias..... | 107 |
| 3.4 Implicaciones teóricas | 115 |
| 3.5 Implicaciones prácticas | 115 |

4. ● Relacionamiento y negociación con los Emiratos Árabes Unidos 119

| | |
|--|-----|
| 4.1 Estrategia de negociación..... | 122 |
| 4.2 Promoción de una propuesta de relacionamiento..... | 134 |
| 4.3 Los derroteros del negociador en la promoción de sus exportaciones | 142 |

| | |
|-------------|-----|
| Referencias | 144 |
|-------------|-----|

| | |
|-------|-----|
| Anexo | 164 |
|-------|-----|

| | |
|-------------------|-----|
| Índice onomástico | 166 |
|-------------------|-----|

Lista de figuras

| | |
|---|-----|
| Figura 1. Mapa de Emiratos Árabes Unidos | 35 |
| Figura 2. Mapa político y administrativo de Emiratos Árabes Unidos | 36 |
| Figura 3. Dinámica de población | 37 |
| Figura 4. Distribución población por género | 38 |
| Figura 5. Crecimiento económico | 41 |
| Figura 6. Exportaciones e importaciones colombianas con destino a Emiratos Árabes Unidos | 43 |
| Figura 7. Desempleo en Emiratos Árabes Unidos | 48 |
| Figura 8. Desempleo juvenil en Emiratos Árabes Unidos | 50 |
| Figura 9. Índice de competitividad global..... | 51 |
| Figura 10. <i>Index Doing Business</i> | 54 |
| Figura 11. <i>Index Doing Business (Trading across borders)</i> | 55 |
| Figura 12. <i>Country Risk Classification</i> | 56 |
| Figura 13. Tributación en Emiratos Árabes Unidos | 57 |
| Figura 14. Índice logística | 59 |
| Figura 15. Índice de conectividad marítima | 60 |
| Figura 16. Índice de transporte de carga | 61 |
| Figura 17. Proceso de diseño de estrategias | 95 |
| Figura 18. Proceso de negociación..... | 121 |
| Figura 19. Etapas de negociación..... | 123 |
| Figura 20. Interacciones de negociación | 127 |
| Figura 21. Comparativo de factores culturales..... | 131 |
| Figura 22. Procesos de comunicación | 134 |
| Figura 23. Rasgos generales de una propuesta de negociación..... | 136 |
| Figura 24. Esquema general de competitividad | 165 |

Lista de tablas

| | |
|---|-----|
| Tabla 1. Contribución de sectores económicos en el producto interno bruto (PIB) para 2014..... | 40 |
| Tabla 2. Clasificación de riesgo país de largo plazo | 63 |
| Tabla 3. Riesgo país regional | 65 |
| Tabla 4. Ponderación aspectos internos de relacionamiento Emiratos Árabes Unidos | 98 |
| Tabla 5. Ponderación aspectos externos de relacionamiento Emiratos Árabes Unidos | 101 |
| Tabla 6. Matriz de estrategias | 104 |

Prólogo



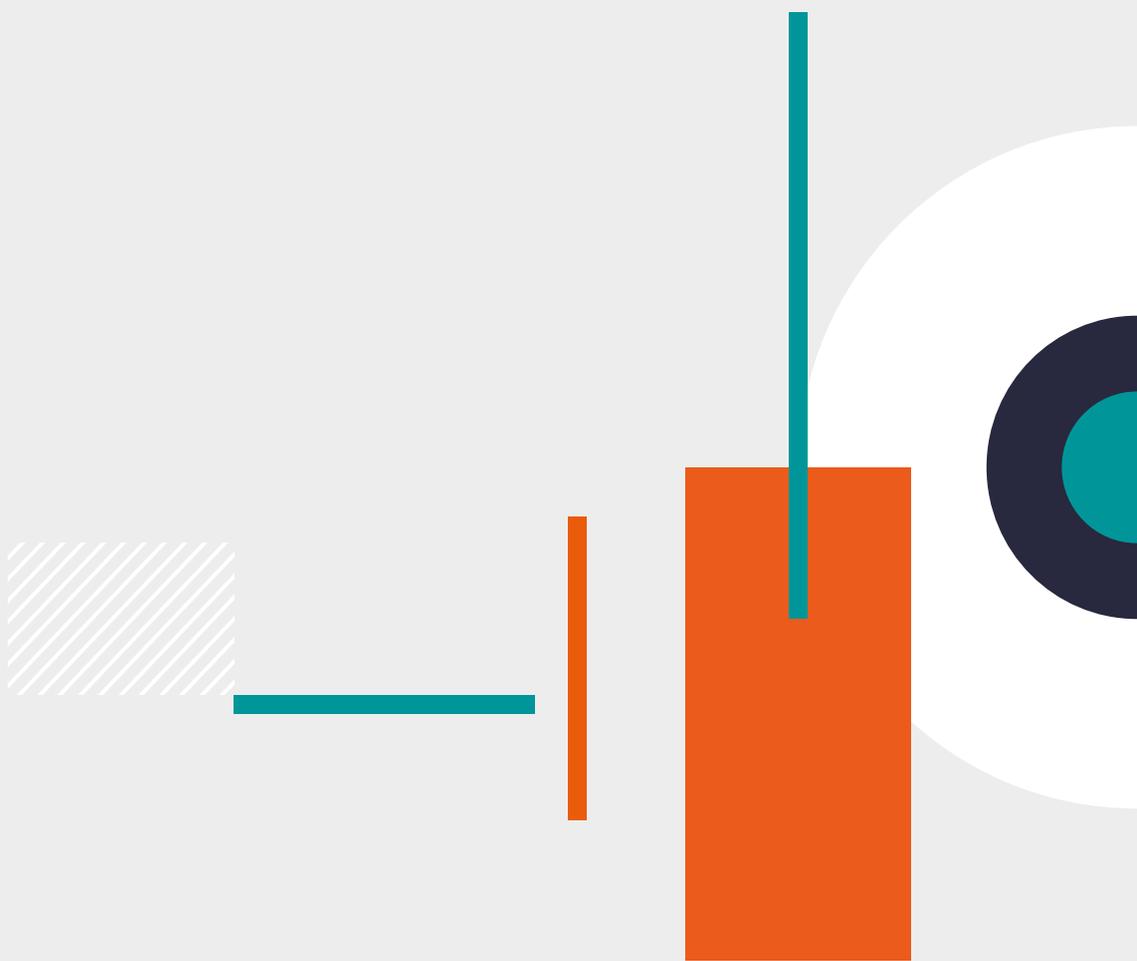
En el ejercicio de las actividades de investigación en 2016, nos reunimos los autores del libro, para discutir la perspectiva de investigación en negocios internacionales. De esta reunión surgió la necesidad de hacer estudios de área, en el contexto de relacionamientos económico y políticos con países que históricamente no han tenido lazos comerciales con Colombia. En un segundo momento, se hizo una aproximación con el Centro de Estudios Islámicos, encuentro del cual surgió la necesidad de hacer estudios de contexto con países del Medio Oriente, en un momento en el que las relaciones con los Emiratos Árabes Unidos (EAU) venían tomando fuerza a nivel gubernamental. Esto nos llevó a tomar la iniciativa de trabajo con este país en particular, que dio como resultado lo que este libro contiene.

El libro se escribió para señalar algunos aspectos contextuales para el relacionamiento económico y político con los EAU. Busca llegar a un público no especializado en el tema, para motivar procesos de negociación comercial entre diversos actores que puedan ver un interesante escenario de ampliación y diversificación de exportaciones hacia este destino.

Agradecemos a la Universidad El Bosque por su apoyo a esta investigación, así como al Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), a Procolombia y a la Embajada de los EAU que facilitaron la recolección de información, la cual ha sido tratada por los autores de manera que pueda llegar a un público amplio.

Agradecemos también a nuestros colegas y colaboradores que han enriquecido el contenido que presentamos al público en general.

Introducción



Este libro pretende evidenciar los resultados del proyecto de investigación denominado “Marcos de relacionamiento jurídico, político y económico necesarios para determinar la estructuración o consolidación de negocios internacionales entre Colombia y Emiratos Árabes Unidos”, como contribución a la línea de investigación en el ámbito de los negocios y relaciones internacionales dentro del Grupo de Investigación Gestión, Empresa y Sociedad de la Universidad El Bosque.

En el marco de globalización actual y considerando la política exterior de Colombia en los últimos años, dirigida a mejorar el posicionamiento económico y la participación del país en la arena internacional, se hacen necesarios la revisión y el estudio de las relaciones internacionales y los marcos jurídicos y económicos existentes entre Colombia y otros Estados, particularmente con aquellos que por distancia geográfica y cultural aún son desconocidos para los empresarios colombianos, con el objeto de diversificar los acuerdos, promover capacidades competitivas y afianzar las relaciones existentes.

El país de estudio es Emiratos Árabes Unidos (EAU) como un Estado representativo en el Medio Oriente que ha desarrollado una dinámica comercial importante durante los últimos años y demostrado disposición a la negociación con Occidente, lo que se constituye como una oportunidad para la creación de vías que permitan un relacionamiento certero y eficiente entre empresarios emiratíes y colombianos.

Adicionalmente, EAU es un país que, debido a su cultura y creencias religiosas, resulta ser un desafío particularmente importante para el negociador colombiano que tiende a evitar lo desconocido.

Teniendo en cuenta la pertinencia y la novedad de la información que resultó del proyecto de investigación, se considera necesaria la consolidación en un libro de fácil acceso para los empresarios colombianos, y público en general, que desean conocer y comprender mejor las características propias de la negociación con EAU.

El libro se encuentra dividido en cuatro capítulos. El primero de ellos sobre los conceptos de relacionamiento y negociación, que a modo introductorio contextualiza sobre las nociones que abarca el relacionamiento entre dos países, con énfasis en los aspectos económicos, jurídicos y políticos. El segundo está enfocado a los factores marco para el relacionamiento económico, jurídico y político; fundamento del análisis realizado para las propuestas de negociación estratégica que se plantean y que permiten comprender a profundidad distintos aspectos de país, de manera que se otorga una visión holística del mismo. Entre ellos se encuentra el entorno y el comportamiento macroeconómico, la competitividad, factores de atracción, políticos, culturales y de internacionalización.

El tercer capítulo devela la metodología utilizada para el análisis y la formulación de las propuestas. Para esta investigación se utilizó la herramienta DOFA, que permite el análisis de debilidades internas, oportunidades externas, fortalezas internas y amenazas externas, que para el caso concreto examina las interacciones de las características particulares y el entorno en el que se generan los negocios internacionales.

El cuarto capítulo presenta una serie de propuestas estratégicas para la negociación entre Colombia y EAU como resultado del análisis realizado en el capítulo anterior.

Retos para la negociación con los Emiratos Árabes Unidos

Fue editado y publicado por la Editorial Universidad El Bosque.
Diciembre de 2018. Bogotá, Colombia



En el marco de la globalización, y en relación con el interés político de nuestro país demostrado durante los últimos años a raíz de la diversificación en sus relaciones diplomáticas, la mejora de su posicionamiento económico y su participación en la arena internacional, una revisión del marco económico, político y cultural que determinan dichas relaciones resulta más que pertinente. Los autores estudian la relación de Colombia con Emiratos Árabes Unidos como un Estado representativo en el Medio Oriente, en tanto la importante dinámica comercial que ha desarrollado durante los últimos años y su disposición a la negociación con la región latinoamericana. Esto se convierte una oportunidad para la consolidación de vías de relacionamiento entre empresarios emiratés y colombianos.

Los autores proponen un análisis vinculado a factores macroeconómicos, competitivos, de atracción, políticos, culturales y de internacionalización, y plantean una serie de propuestas estratégicas de negociación entre Colombia y Emiratos Árabes Unidos.