

Guía de negociación internacional y protocolo en Reino Unido

Cultura empresarial

Guía de negociación en Reino Unido

Razones por las que el Reino Unido es un mercado atractivo para la internacionalización de la industria de ciberseguridad española.



El **ecosistema de ciberseguridad** ha crecido más rápidamente que los principales ecosistemas globales. El **sector de la ciberseguridad** se ha convertido en uno de los principales focos del país, proporcionando así una gran oferta y demanda en la industria.

① Según los datos proporcionados por el *informe emitido por el departamento digital, cultura, medios de comunicación y deporte y TechUK de diciembre de 2022, sobre el ecosistema de ciberseguridad.*

Reino Unido
es un gran mercado
de entrada para las
empresas españolas
que quieran
internacionalizarse.

Cultura empresarial

Guía de negociación en Reino Unido

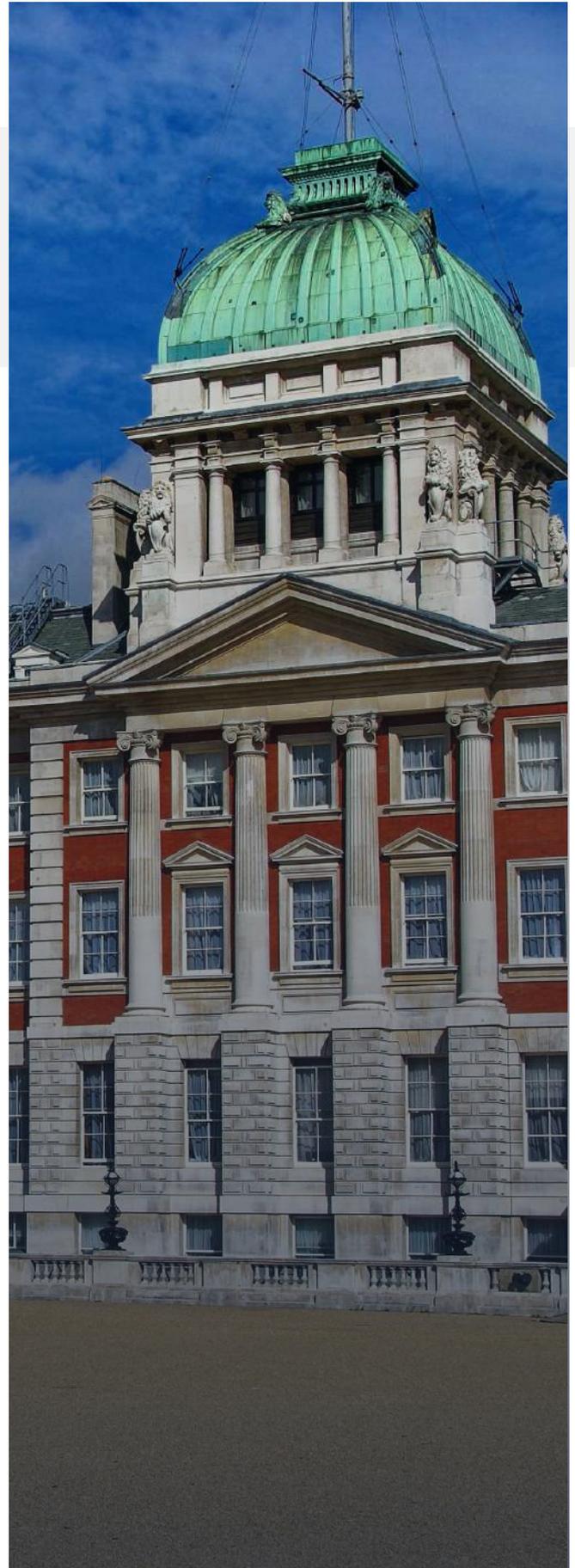


Department for Business & Trade

En el ámbito de la ciberseguridad, la expansión de una empresa española hacia el mercado británico requiere una **estrategia bien elaborada**. Para abordar este desafío con éxito, es esencial emprender el proceso de internacionalización de manera reflexiva, consultando fuentes de información proporcionadas por las autoridades gubernamentales del Reino Unido, entre otras.

Estos organismos proporcionan **información veraz y actualizada** que puede ser usada por las empresas de ciberseguridad española para plantear su estrategia de entrada y *go-to-market* en este nuevo mercado.

En el caso de Reino Unido, la entidad gubernamental por excelencia que proporciona este tipo de información es el **Department business & trade** del gobierno británico.



Datos que toda empresa española de ciberseguridad debe conocer si quiere establecer un negocio en el país son:

- 01** Tienen un sistema fiscal altamente competitivo, pero existen **incentivos fiscales para planes de inversión en las pymes y en capital de riesgo**, entre otros.
- 02** Toda empresa, sucursal o filial que tenga su sede en el país debe pagar el **Impuesto de Sociedades que ronda el 25%** con una serie de especificaciones.
- 03** Se pueden alquilar propiedades u oficinas, o si se quiere construir de cero un edificio o cambiarlo, se entra en el **sistema de planificación facilitado por el gobierno que suele durar un total de 13 semanas**.
- 04** Existe el **programa NCSC For Startups programme o el programa Cyber Runway**, que acompaña a las empresas emergentes en todas las etapas del proceso de madurez.
- 05** Presenta oportunidades específicas en el **sector de la seguridad cibernética**.

Inversión extranjera española del sector y el apoyo de INCIBE a las empresas españolas en Reino Unido

Las empresas españolas de ciberseguridad gozan de prestigio en el mercado británico, gracias a la presencia laboral, y comercial de grandes compañías en el país.

También, la **base de datos GlobalInvex** de la Secretaría de estado de comercio del gobierno de España, arroja un total de **flujo de inversión bruta de España-Reino Unido de 240,95 millones de euros en 2023**. En ese flujo de inversión, las empresas españolas del **sector de la ciberseguridad** (código CNAE 62) obtiene una **inversión bruta de 0,99 millones de euros**.

Además, los datos proporcionados por el **UK Cyber security sectorial analysis 2023**, sobre inversión extranjera en el sector de la seguridad cibernética ofrecidos por el gobierno británico, ponen de manifiesto que **ciertos inversores del sector, buscan soluciones de ciberseguridad innovadoras** que no estén tan explotadas en el mercado británico para hacer negocios.

Por otro lado, una buena forma de que una empresa española gane visibilidad en el mercado exterior y pueda dar el paso de internacionalizarse, es con la ayuda de las instituciones españolas que ofrecen apoyo a las empresas para dar ese salto y darles las herramientas necesarias para hacerlo. Es el caso del **Instituto Nacional de Ciberseguridad (INCIBE)**, que a través de la **asistencia a eventos internacionales del sector de la ciberseguridad** ofrece la posibilidad a empresas españolas del sector, de asistir a grandes eventos clave de la industria. Es el caso de Reino Unido, uno de los **mercados prioritarios** a los que las empresas españolas de ciberseguridad se dirigen en su estrategia de crecimiento internacional. A lo largo de 2023, INCIBE ha estado presente en dos citas importantes como son el **International Cyber Expo de Londres**, así como la **Black Hat Europe**. En próximos años se prevé que INCIBE siga con su estrategia de visibilizar la **fortaleza de la industria de ciberseguridad española** y sus empresas con presencia en eventos que tengan lugar en este país, así como otras actividades que faciliten a las empresas españolas una creciente presencia en este país europeo.

Según los datos del IV Barómetro sobre la Inversión Española en Reino Unido de la Cámara de Comercio de España en el país.

La Inversión Española en Reino Unido ha aumentado en un **14,5%** tras el Brexit. ^①

Cultura empresarial

Guía de negociación en Reino Unido

Cultura empresarial y negociación en el país objetivo

Una vez expuestos datos relevantes sobre inversión e información sobre oportunidades en el sector, a continuación, se desarrollan una serie de especificaciones que toda empresa española de ciberseguridad debe tener en cuenta para acceder a nuevos mercados a nivel global, ya que la **cultura del país en el ámbito empresarial impacta directamente en los procesos de negociación** que se lleven a cabo en este país.



Estrategias de negociación

Como empresa española del sector de la ciberseguridad que quiere internacionalizarse, se debe conocer cómo son los negocios en Reino Unido, que estrategias se utilizan en el ámbito empresarial, la duración y el tiempo empleado en el proceso de negocios, etc.

En el mercado británico imperan las **estrategias Win-win** en las que ambas partes que se sientan a la mesa de negociación deben salir beneficiadas. Por eso es importante mantener un tono calmado y profesional en las negociaciones, así como tener claras las líneas rojas que no se deben traspasar, y concesiones que pueden hacerse a cambio de otras peticiones que el interlocutor realice a lo largo de todo el proceso.



Mantener un tono **calmado** y **profesional** en las negociaciones.

Estrategias de negociación

Las **reuniones de negocios en el Reino Unido** poseen una serie de elementos a tener en cuenta por el empresario español del sector de la ciberseguridad antes de comenzar las negociaciones:



Las **reuniones** están rigurosamente establecidas con anterioridad.



Suele interesarles las **negociaciones reales** en las que vean un potencial beneficio, no pierden el tiempo ni lo hacen perder a los demás. Por eso, es importante que durante la **presentación del posible negocio** seas claro, conciso, y te centres en los resultados que se van a obtener a corto y medio plazo.



Por otra parte se aconseja **no inflar los posibles resultados finales del negocio** al inicio del contacto, ya que aunque el regateo no predomina en el mercado, sí están dispuestos a negociar cuando la situación lo requiera.



Un empresario británico prefiere **negociar con el ejecutivo senior de la compañía** con la que va a establecer lazos y un posible negocio. Se debe asegurar que quien se sienta a la mesa de negociación tenga poder de decisión final, no sea un mero interlocutor que retrase el proceso.



Es recomendable que **durante las reuniones se intercambien tarjetas de presentación**, si bien no es obligatorio y no está establecido como tal, se considera una actitud muy profesional.

Estrategias de negociación

¿Cuánto puede durar el proceso de negociación?

La **decisión** sobre cualquier negocio que deba tomar el responsable de la empresa **suele alargarse de manera intencionada**. Durante el proceso, suelen haber varias comidas de negocios (en pubs) para tratar los temas antes de tomar una decisión, lo que implica tiempo de dedicación, y viajes de negocios para llegar a un acuerdo final.

Una vez finalizadas las distintas negociaciones, **ambas partes proceden a la firma del contrato**, el cual debe incorporar una serie de características esenciales que requieren atención especial:

01 El contrato es escrito y riguroso.

02 Contiene cláusulas de incumplimiento con fuertes indemnizaciones económicas.

03 Ajustado a la normativa y marco jurídico en vigor de Reino Unido.

04 Opcional, el acuerdo verbal, es vinculante pero se prefieren los acuerdos por escrito.

◆ Más información:

 Noticias y perspectivas

 Reino Unido negocios

 International Business Guides

Normas de protocolo

Para finalizar existen una serie de características que engloban lo que se conoce como el **protocolo empresarial**, como son las conductas personales (lenguaje verbal y no verbal), el código de vestimenta, unas pautas de convivencia que suelen regir en el entorno empresarial (saludos, puntualidad) y las normas protocolarias que existen en las reuniones.

PUNTUALIDAD

Los británicos se caracterizan por ser sumamente puntuales en el ámbito empresarial, incluso prefieren estar 5 minutos antes, que tener esperando a la persona en una reunión. El único caso en el que "ven aceptable" dejar unos minutos de cortesía de espera (unos 5-10 minutos), es cuando se acude a eventos sociales.

CÓDIGO DE VESTIMENTA

En cuanto al código de vestimenta recomendada para reuniones y compromisos de negocios en Reino Unido, varía según los sectores. En los sectores considerados más creativos, y/o relacionado con las *startups*, como por ejemplo el sector de la seguridad cibernética, suele ser un código más informal. En el resto de sectores, predomina la etiqueta formal, predominando los colores oscuros. Se recomienda que si no se tiene muy claro como vestir, es mejor hacerlo de manera formal, para dar una primera buena impresión.

SALUDO ADECUADO

Al llegar a una reunión como empresario, es crucial abordar cuestiones como el saludo adecuado, los temas apropiados para romper el hielo y la consideración de ofrecer regalos en el primer contacto.

Normas de protocolo

En el contexto empresarial británico del sector de la ciberseguridad, las expresiones y los tópicos de conversación revisten gran importancia. A continuación, se presenta un listado que resalta algunos **aspectos a tener en cuenta**:

01

Se recomienda **no usar la expresión *nice to meet you***, es demasiado coloquial.

02

Se recomienda **ser muy profesional y mantener una postura de confianza**, durante la negociación.

03

A la hora de presentarse por primera vez, suele utilizarse Mr., Mrs., or Miss y el apellido para dirigirse a alguien, no se utilizan los títulos académicos, ya que pueden verlo como arrogante.

04

Suele saludarse con un **apretón de manos**, donde es recomendable mantener el contacto visual no de forma muy prolongada.

05

Antes de ir al tema en cuestión, es preferible **romper el hielo** con tópicos como el clima, el tráfico, el viaje, una charla informal, si bien no se admiten preguntas personales en un primer contacto.

06

Temas que debes evitar: Se debe tener **cuidado** cuando se pronuncian los nombres y las expresiones, ya que se tiende a pronunciar de forma más americana que británica. Tampoco es buena idea usar la **expresión "english"**, ya que es más correcto decir "british". Es muy posible que la persona a la que se esté refiriendo tenga familiares de otras partes de Reino Unido. Dependiendo de la región donde vaya a hacer negocios, es preferible que **no nombres al resto de regiones** que componen el país.

07

Regalos: no se estilan ni son bienvenidos, se prefiere una **invitación a comer** o cenar para hablar de negocios. Si es el empresario quien te invita a comer o cenar en su vivienda particular, si es recomendable acudir con un regalo como vino o bombones, ya que se considera un detalle.



Otros datos de interés

Algunos datos que debes conocer como empresa española del sector de la ciberseguridad, sobre la cultura del país, y que van a afectar de un modo u otro a tu negocio en el entorno empresarial son:

IDIOMA

El inglés es el idioma que más se habla en el país y es el que impera en la esfera de los negocios, pero dependiendo de la región en la que te encuentres existen variantes del idioma como el gaélico o el irlandés.

PERSONAL ALTAMENTE CUALIFICADO

En los diferentes sectores del país, el personal que accede a grandes puestos en compañías suele estar muy bien formado, ofreciendo así una gran cualificación y preparación en el mercado. En el sector de la ciberseguridad, está empezando a producirse un déficit de personal con las habilidades adecuadas y suficientes para este sector.

FESTIVOS Y VACACIONES

Normalmente suelen tener 28 días de vacaciones al año, más las que se conocen como “bank holidays”, que son las fiestas nacionales y regionales.

MONEDA

La **libra esterlina** es la moneda del país, y es la que suele utilizarse en el comercio en general. Si pagas con tarjeta de crédito en un establecimiento el banco te hace el cambio a tu moneda legal, al cargarte el importe.

HORARIO TRABAJO

En Reino Unido el horario laboral varía en función de la región y del sector de negocio, aunque suele oscilar entre **40-48h/semanales** con un esquema general de 9:00 am-17:00pm horario laboral de lunes a viernes. Este horario es flexible según el sector al que se dirija.

TRANSPORTE

El metro, el bus y el transporte en bicicleta suelen ser las mejores opciones para moverte por la ciudad e ir a trabajar, ya que existe mucha congestión en el tráfico en las horas punta del día. Servicios como Uber o los taxis urbanos son muy demandados en Londres, y en horas punta puede ser complicado encontrar alguno disponible en los desplazamientos.

