

Guía de negociación internacional y protocolo en Canadá

Cultura empresarial

Guía de negociación en Canadá

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



Estos datos reafirman la **notoriedad del mercado canadiense** y su gran posibilidad de oferta y demanda para las empresas españolas del sector de la seguridad cibernética que quieran dar el salto internacional e invertir en el país.

① Según el estudio de *Economist Intelligence Unit*

**Canadá
ocupa el
puesto n°2**

de los 10 países
con mejor entorno
de negocio de los
próximos cinco años.

Cultura empresarial

Guía de negociación en Canadá



invest
IN
CANADA

Ya sabemos que Canadá es un buen mercado al que acceder, pero **¿cómo hacemos como empresa española del sector de la ciberseguridad para internacionalizarnos?** A la hora de dar el salto internacional, algunas de las fuentes de información más fiables son las de instituciones gubernamentales del país sobre el proceso de entrada para establecer un negocio, ya que cuentan con multitud de información para la inversión extranjera de la que se encarga alguna institución pública del país.

En el caso de Canadá, se puede buscar la información proporcionada por la agencia **Invest in Canada** del gobierno canadiense. Algunos **datos** arrojados por esta agencia, y que toda empresa española de ciberseguridad debe conocer si quiere establecer un negocio en el país son:



Los 4 datos que debes conocer:

- 01** El **impuesto adicional para sociedades no residentes en Canadá es de un 25%**. Es un impuesto adicional para aquellas que realizan negocios en el país pero no tienen su sede establecida en él. También, tienen un **crédito fiscal para inversores**, del cual pueden beneficiarse las empresas españolas de ciberseguridad que quieran establecerse en el país.
- 02** Presenta oportunidades e incentivos en el sector de la **seguridad cibernética**.
- 03** Cuenta con la **estrategia global de habilidades**, para enviar a personal internacional cualificado a realizar algún trabajo de forma más sencilla.
- 04** La **tasa federal** del impuesto de sociedades es de un **25%** y la **tasa impositiva** de la renta es del **15%** con posibles variaciones. Además, existen tasas regionales y provinciales a tener en cuentas por las empresas.

Inversión extranjera española del sector y el apoyo de INCIBE en Canadá

Las empresas españolas de ciberseguridad gozan de prestigio en el mercado canadiense, teniendo cada vez más presencia laboral y comercial. **Canadá es el segundo mejor ecosistema de emprendimiento a nivel global** que existe para la internacionalización de empresas, además de ser una gran puerta de entrada al mercado asiático y al mercado americano.

Ciertos acuerdos internacionales han facilitado el proceso de internacionalización y gracias a estos, muchas empresas españolas del sector de la ciberseguridad han decidido entrar al mercado canadiense. En concreto, hablamos del **acuerdo económico y comercial global**, conocido como **CETA**², que la UE y Canadá firmaron en 2017, el cual ha sido sumamente beneficioso para ambas partes y que abre un canal directo para el flujo de inversiones. 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-Canadá de 40,2 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 0,35 millones de euros**.

Dada la **creciente importancia que está adquiriendo el sector de la ciberseguridad en Canadá**, y sus condiciones ventajosas a la hora de desarrollar el mercado a toda Norteamérica desde este país, **INCIBE potenciará la presencia de empresas españolas en este mercado**.



España y las empresas españolas han invertido en el mercado canadiense en 2023, **254.171,08€ brutos** ^①

^① <https://comercio.gob.es/PoliticaComercialUE/AcuerdosComerciales/Paginas/Canada.aspx> y https://comercio.gob.es/PoliticaComercialUE/AcuerdosComerciales/Documents/171101-FICHAS_CETA.PDF

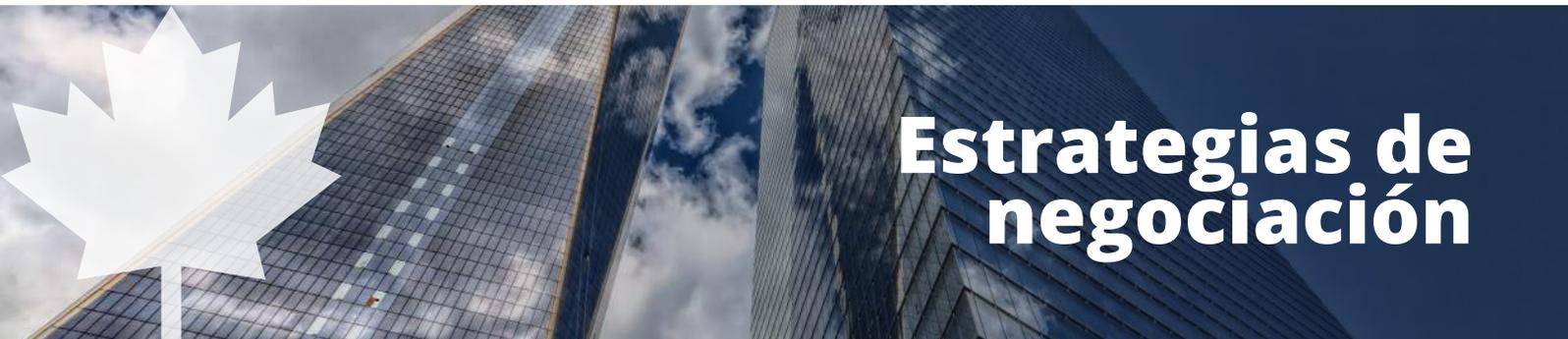
Cultura empresarial y negociación en el país objetivo

Una vez expuestos datos relevantes sobre inversión e información y 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.**

Todos los **datos son necesarios a la hora de establecer un negocio viable y duradero**, que nos aporte beneficios para nuestra empresa a la hora de dar el salto internacional. En concreto, para acceder al mercado canadiense hay que tener en cuenta por una parte, las estrategias de negociación que existen a nivel federal en los negocios, y por otra, las normas de protocolo empresarial existentes en el país, y que toda empresa del sector de la seguridad cibernética debería conocer.



CANADÁ



Estrategias de negociación

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

En el mercado canadiense imperan las **estrategias Win-win**, el decisor marca los objetivos y el tiempo en que quiere los resultados, para obtener beneficios en ambas partes. Siempre el pensamiento es que ambas partes ganen con el negocio que se va a producir. Al directivo canadiense le interesan los resultados a corto plazo, pero las relaciones corporativas prefieren que sean continuadas en el tiempo, y establecer así una relación de confianza mutua entre las partes, que puede llegar a formalizarse en futuros negocios. Valoran mucho su tiempo y el ser claro ante el tema que se va a negociar, mostrándoles los resultados de forma empírica.



La **calidad** y la **rentabilidad** deben ser los factores a tener cuenta en reuniones de negocios.

Estrategias de negociación

Las **reuniones de negocios en Canadá** 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.



Al comienzo se realizará una **presentación formal de ambas partes**. No interrumpa el tiempo de cada interlocutor en las reuniones, los canadienses valoran mucho la escucha activa y el contacto visual, y solo cuando la otra persona termine, comenzarán ellos.



El **tiempo** y el **dinero** son dos factores relacionados y que tienen muy en cuenta a la hora de hacer negocios.



Además, se recomienda llevar los **puntos clave** y las **presentaciones** que vayan a utilizarse para concretar la información, previamente preparada y acordada. Toda documentación utilizada en la reunión como folletos, catálogos, etc., considere imprimirlos en los dos idiomas del país.



Por otra parte, la oferta inicial debe ir ajustada, si bien es cierto que se dejará un margen de maniobra para concesiones. Por tanto, **un ligero regateo forma parte de las negociaciones** en la cultura empresarial.



Priorizan la agilidad en los negocios y los **resultados empíricos y objetivos demostrables**.



Al tener influencia colonial francesa e inglesa, en ciertas zonas del país suelen hablarse en francés e inglés en las reuniones de negocios. Aunque lo más seguro es que le hablen en inglés, debería preguntarles el **idioma** de la reunión. El simple hecho de que los dos idiomas estén presentes en cualquier reunión, tarjeta de presentación, etc., muestra respeto hacia su cultura.

Estrategias de negociación

¿Cuánto puede durar el proceso de negociación?

La **decisión** sobre cualquier negocio que deba tomar el responsable de la empresa **suele tardar un tiempo**, ya que todos los documentos presentados respecto al posible negocio que el empresario lleva a la reunión son puestos a disposición de expertos de la empresa canadiense para realizar valoraciones. **Sólo cuando todo este proceso termina, decidirán una respuesta.** Lo más probable es que existan más reuniones durante el proceso.

Es muy probable que el **CEO de la empresa** aparezca durante los primeros minutos de la reunión y luego se vaya, dejando a los directivos a cargo de la reunión. Son los directivos y/o ejecutivos, tras la evaluación y consenso con los expertos quien decidirá sobre el resultado del negocio a considerar.

Una vez que las distintas **negociaciones** han finalizado, se firma el contrato por ambas partes, que debe tener una serie de características a tener en cuenta:

01

El contrato es escrito y riguroso.

02

Contiene cláusulas de incumplimiento.

03

Ajustado a la normativa y marco jurídico en vigor de Canadá.



SE RECOMIENDA

En relación a la redacción de documentos legales tener el apoyo de un abogado local experto en esta materia para no estar en inferioridad de condiciones respecto a la otra parte.



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.

◆ Más información:

 Ceremonial y Protocolo

 Guía de negocios en Canadá

 Pautas y consejos para negocios

 Cultura empresarial en Canadá

 International Business Guides

CÓDIGO DE VESTIMENTA

Para reuniones y compromisos de negocios en Canadá, varía según los sectores, pero se prefiere un código más formal, que informal o casual, aunque en algunos sectores se estila la etiqueta informal.

PUNTUALIDAD

Los canadienses se caracterizan por ser puntuales en el ámbito empresarial, incluso prefieren estar 5 minutos antes, que tener esperando a la persona en una reunión. Si llegas unos minutos tarde debe avisar por teléfono de su retraso.

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 Canadá el tema de las expresiones y ciertos tópicos en el mundo de los negocios, son muy importantes. Os dejamos un listado con algunos **aspectos a resaltar**:

01

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

02

A la hora de **presentarse por primera vez**, la forma de saludar varía según la zona de Canadá, normalmente se saluda nombrando el apellido de la persona. También a la hora de saludarse el apretón de manos junto con el contacto visual es un acierto para la primera toma de contacto, ya que demuestra interés y educación.

03

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

04

Temas que debes evitar: En el tema del lenguaje no verbal, no está bien visto invadir el espacio personal de la persona, ni gesticular en exceso ni utilizar lenguaje evasivo, prefieren ser directos.

05

Los **regalos** son bien aceptados, salvo si son para recibir un trato especial que se consideran actos de corrupción. Suelen ofrecerse en días festivos o cuando se va a cerrar un trato, de forma muy ocasional. Regalar un objeto procedente del país de origen o del logotipo de la empresa está bien aceptado.



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.

IDIOMA

El inglés y el francés son los idiomas oficiales que se hablan en el país, y dependiendo del tipo de empresa y la provincia (por ejemplo, en Quebec se estila más el francés), las reuniones de negocios pueden comunicarse en alguno de estos idiomas, un punto muy a tener en cuenta por las empresas españolas del sector de la ciberseguridad.

PERSONAL ALTAMENTE CUALIFICADO

Según datos de la OCDE, está entre uno de los países más cualificados en educación y en personal con formación altamente cualificada que trabaja en los distintos sectores del país.

MONEDA

El dólar canadiense 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 Canadá 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 de lunes a viernes. Este horario es flexible según el sector al que se dirige.

FESTIVOS Y VACACIONES

Normalmente suelen tener 2 semanas de vacaciones al año, que varía según la antigüedad de la persona.

STATUS SOCIAL

Se valoran los logros personales y profesionales por encima del status social del que provengan.

