

CONGRESO ACADÉMICO UDI - 2016

DATOS GENERALES DE LA PONENCIA		
Título Ponencia	Estrategias de Negocios con la Unión Europea	
Área temática	Negociación Internacional	
Institución	UNIVERSITARIA DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO - UDI	
Ciudad	Bucaramanga	
País	Colombia	
DATOS AUTOR/AUTORES		
AUTOR 1	Nombres y apellidos	LUIS ALFONSO ROBLES RANGEL
	Cédula	91513559
	Nacionalidad	Colombiano
	Institución/Grupo de Investigación	Porter
	Título de pregrado (incluir institución, título y año)	NEGOCIOS INTERNACIONALES – UNIVERSIDAD SANTO TOMAS BUCARAMANGA AÑO 2009
	Máximo Título de posgrado (incluir institución, título y año)	MAGÍSTER EN DIRECCIÓN Y PLANIFICACIÓN DE EMPRESAS (MBA) – UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE VALENCIA – ESPAÑA AÑO 2011

RESUMEN

Las relaciones humanas han evolucionado desde el inicio de los tiempos hasta la actualidad a través de la globalización y el desarrollo tecnológico aplicando las TIC'S, en tal sentido hoy las barreras físicas no suponen una dificultad para la comunicación, herramientas como la Internet, las video llamadas, la mensajería instantánea entre otras, toman poder inherente en las relaciones y toma de decisiones del día a día.

En este contexto es entendible que el modelo tradicional de negocios también ha supuesto un cambio completo con respecto al tradicional; la internacionalización de las empresas permite la competitividad de los mercados donde el poder de las estrategias aplicadas a la negociación es fundamental para el crecimiento y desarrollo empresarial en cualquier entorno económico.

Desde el 01 de Agosto del año 2013 Colombia tiene vigente un Tratado de Libre Comercio (TLC) con la Unión Europea, el cual además de ser un reto para la economía nacional por las evidentes dificultades en infraestructura, transporte, devaluación, seguridad entre algunas de las más relevantes; también crece la oportunidad de ingresar a un mercado de 28 países con un ingreso per cápita 5 veces más alto que el local. Por lo tanto la importancia para la sociedad colombiana en cabeza del sector empresarial para asumir las estrategias a utilizar en las negociaciones con los nuevos y potenciales clientes al igual que las condiciones de acceso a su mercado está dada en el conocimiento y la forma, desde esta visión a futuro se plantean algunas de las estrategias para penetrar en el mercado del viejo continente.