

TRABAJO DE GRADO

Opción Seminario-Diplomado.

Influencia de las diferencias culturales de Colombia en su participación en los negocios internacionales frente a otras naciones latinoamericanas.

Corporación Universitaria Remington.
Facultad de Ciencias Empresariales
Administración de Negocios Internacionales

Autora: Fabiana E. Córdoba Gomajoa
Tuto: José Gregorio Tovar Vergara
Opción de Trabajo de grado Seminario-Diplomado.
2025

Dedicatoria

A mí y mis padres, con todo mi amor y gratitud este logro es tan mío como suyo, porque gracias a su esfuerzo, enseñanzas y apoyo incondicional he podido alcanzar cada una de mis metas. Por ser mi ejemplo de perseverancia, por motivarme a nunca rendirme y por creer en mí incluso en los momentos más difíciles, les dedico este trabajo con todo mi corazón.

Agradecimientos

A Dios por ser mi guía a lo largo de mi carrera brindarme sabiduría, fortaleza y paciencia para culminar mis estudios

Expreso mi más sincero agradecimiento a mis profesores, compañeros de clase y a la Universidad, por su guía y apoyo a lo largo de mi proceso académico. A mi madre, Beatriz, y a mi padre, Jaime, por su amor incondicional y constante motivación. A mi hermano, Santiago, y a mi sobrina, Luciana Córdoba, quienes han sido fuente de alegría e inspiración.

Y, de manera muy especial, a mi pareja, Carlos Vera, por su paciencia, apoyo y confianza en mí durante todo este camino.

Tabla de Contenidos

Resumen	5
Palabras clave	6
Pregunta orientadora de la búsqueda.....	7
Metodología de búsqueda de la información.....	9
Planteamiento del problema	11
Objetivos	12
Sustentación teórica de la pregunta.....	13
Figuras y tablas.....	15
Conclusiones.	17
Referencias	19

Resumen

En un contexto de creciente globalización, las diferencias culturales juegan un papel decisivo en la forma en que los países se insertan y compiten en los negocios internacionales. Este trabajo analiza cómo determinados rasgos culturales de Colombia —como la importancia de las relaciones personales y la confianza, estilos comunicativos de alto contexto, y las pautas jerárquicas en la toma de decisiones— pueden facilitar o dificultar su desempeño en mercados internacionales en comparación con otras naciones latinoamericanas.

Problema: existe una brecha entre las competencias culturales requeridas por los mercados internacionales y las prácticas empresariales locales, lo que puede generar fricciones en negociaciones, alianzas y exportaciones que limitan la inserción competitiva de Colombia.

Objetivo: identificar y evaluar las diferencias culturales más relevantes que influyen positiva y negativamente en la participación de Colombia en los negocios internacionales, mediante un enfoque comparativo con países seleccionados de Latinoamérica.

Metodología: investigación cualitativa documental y comparativa. Se realizó una revisión sistemática de literatura académica y fuentes especializadas (incluido el capítulo sobre diferencias culturales de Hill), aplicando análisis temático y estudio de casos para triangular hallazgos y extraer lecciones prácticas.

Resultados esperados: diagnóstico claro de factores culturales facilitadores (por ejemplo, alta sociabilidad y capacidad de adaptación relacional) y limitantes (por ejemplo, informalidad empresarial y barreras jerárquicas), acompañado de recomendaciones prácticas —programas de formación intercultural, protocolos de negociación adaptada y estrategias de comunicación— para empresas y responsables de política.

Impacto: aporte académico al entendimiento de la dimensión cultural en el comercio internacional y herramientas aplicables para mejorar la competitividad y eficacia operativa de las empresas colombianas en mercados externos.

Palabras clave

Cultura empresarial, Negocios internacionales, Comercio exterior, Colombia, América Latina

Pregunta orientadora de la búsqueda

En el actual contexto de globalización, la cultura se ha convertido en un factor estratégico para el desarrollo de los negocios internacionales. Tal como plantea Hill (2011), las diferencias culturales entre países impactan directamente en la forma en que las empresas negocian, se comunican, gestionan el tiempo y establecen relaciones comerciales. En consecuencia, los valores, creencias y normas sociales de cada nación condicionan las percepciones y expectativas en la interacción empresarial, afectando la competitividad en mercados globales.

En el caso colombiano, la cultura empresarial se caracteriza por un fuerte énfasis en las relaciones interpersonales, la construcción de confianza y la adaptabilidad frente a entornos cambiantes. Estas cualidades pueden representar ventajas en mercados donde la cercanía y la empatía son determinantes, como ocurre en gran parte de América Latina. No obstante, también se identifican aspectos que pueden limitar la inserción internacional, como la tendencia a la informalidad en los procesos, la centralización de la toma de decisiones y la dependencia de vínculos personales para concretar acuerdos.

Diversos estudios, entre ellos los de Hofstede y Hall, explican que Colombia se ubica en un contexto cultural “alto”, donde la comunicación tiende a ser implícita y relacional, en contraste con culturas “bajas” como la chilena o mexicana, que priorizan la claridad, la estandarización y la eficiencia en la negociación. Esto implica que la misma estrategia comercial puede ser efectiva en unos mercados y generar fricciones en otros, dependiendo de la compatibilidad cultural.

En este marco, surge la necesidad de identificar de manera precisa qué diferencias culturales de Colombia, en comparación con otras naciones latinoamericanas, actúan como facilitadores o barreras en su participación en el comercio internacional.

¿Qué diferencias culturales de Colombia influyen positiva o negativamente en su participación en los negocios internacionales en comparación con otras naciones de Latinoamérica?

Metodología de búsqueda de la información

La metodología empleada para la búsqueda de información en este trabajo fue de carácter cualitativo, enfocada en la revisión documental y el análisis comparativo de fuentes académicas y científicas. El propósito principal fue identificar, evaluar y contrastar estudios que aborden la influencia de las diferencias culturales en los negocios internacionales, con énfasis en el caso colombiano y su comparación con otras naciones de América Latina.

Para la recopilación de información se utilizaron bases de datos académicas de acceso institucional y público, tales como Scopus, RedALyC, Google Scholar, ProQuest y Dialnet. Asimismo, se consultaron libros especializados en negocios internacionales y cultura organizacional, entre ellos **Negocios Internacionales** de Hill (2011) y textos relacionados con las teorías de Hofstede y Hall.

Las palabras clave utilizadas en las búsquedas fueron: “cultura empresarial”, “negocios internacionales”, “comercio exterior”, “Colombia”, “América Latina”, “negociación intercultural” y “diferencias culturales en comercio internacional”. Estas se combinaron en español e inglés para ampliar el espectro de resultados (“business culture”, “international business”, “foreign trade”, “Latin America”, “intercultural negotiation”, “cultural differences in international trade”).

La estrategia de búsqueda consistió en filtrar los resultados por publicaciones académicas y científicas revisadas por pares, priorizando aquellas emitidas en los últimos quince años para garantizar actualidad. Adicionalmente, se seleccionaron documentos

que presentaran estudios de caso, análisis comparativos o modelos teóricos aplicables al contexto latinoamericano.

Finalmente, la información recopilada fue sistematizada en matrices de análisis que permitieron identificar patrones, similitudes y diferencias entre Colombia y otros países de la región. Este proceso facilitó la construcción del marco teórico y la formulación de conclusiones alineadas con la pregunta orientadora planteada.

Planteamiento del problema

En un contexto de creciente globalización, Colombia enfrenta una brecha entre las competencias culturales exigidas por los mercados internacionales y las prácticas empresariales locales. Esta situación genera obstáculos en negociaciones, exportaciones y alianzas estratégicas, limitando la competitividad del país en escenarios globales. Las diferencias culturales, en lugar de ser gestionadas como un activo estratégico, se convierten en barreras que dificultan la inserción internacional de las empresas colombianas. Por tanto, se hace necesario analizar estas diferencias en comparación con otras naciones latinoamericanas, para comprender de qué manera influyen en la participación de Colombia en los negocios internacionales y cómo transformarlas en ventajas competitivas.

Objetivos

Objetivo general

Analizar la influencia de las diferencias culturales de Colombia en su participación en los negocios internacionales frente a otras naciones latinoamericanas, con el fin de identificar fortalezas, debilidades y oportunidades de mejora.

Objetivos específicos

Identificar los principales rasgos culturales de Colombia que inciden en los procesos de negociación y gestión empresarial en el contexto internacional.

Comparar dichos rasgos con los de otras naciones latinoamericanas para establecer similitudes y diferencias significativas.

Evaluar de qué manera los factores culturales actúan como facilitadores o barreras en la inserción internacional de Colombia.

Proponer recomendaciones estratégicas para que las empresas colombianas gestionen de manera efectiva las diferencias culturales y fortalezcan su competitividad global.

Sustentación teórica de la pregunta

Título 1: Sustentación teórica de la pregunta

Título 1.1: La cultura como factor determinante en los negocios internacionales

La cultura es entendida como el conjunto de valores, creencias, costumbres y comportamientos que comparten los miembros de una sociedad y que influyen en su manera de interactuar. Según Hill (2011), la cultura nacional incide de forma directa en las prácticas comerciales, en las estrategias de negociación y en la gestión de relaciones empresariales a nivel internacional. Esta influencia se manifiesta en factores como la comunicación, la percepción del tiempo, las jerarquías, la toma de decisiones y la resolución de conflictos. Las teorías de Hofstede aportan un marco de análisis que permite medir dimensiones culturales como la distancia al poder, el individualismo/colectivismo, la aversión a la incertidumbre, la orientación a largo o corto plazo, la indulgencia y la masculinidad/feminidad. En el caso colombiano, se observa una alta distancia al poder, lo que implica estructuras jerárquicas marcadas; un fuerte colectivismo, que favorece el trabajo en equipo; y una alta aversión a la incertidumbre, que conduce a la preferencia por reglas claras y entornos controlados.

Título 1.2: Diferencias culturales de Colombia frente a otras naciones latinoamericanas

Hall (1976) clasifica a Colombia como una cultura de alto contexto, caracterizada por la comunicación implícita, la importancia de las relaciones personales y la confianza como base de los negocios. Esto contrasta con países latinoamericanos como Chile y México, que, aunque comparten rasgos de alto contexto, han adoptado en mayor medida

prácticas orientadas a la eficiencia y la estandarización. Entre los aspectos culturales que impactan positivamente la inserción internacional de Colombia se destacan la adaptabilidad, la capacidad de generar vínculos a largo plazo y la disposición para negociar en entornos complejos. Sin embargo, también existen elementos que pueden ser limitantes, como la informalidad en algunos procesos, la tendencia a priorizar la relación sobre el resultado y la dependencia de contactos personales para concretar acuerdos. Estudios comparativos en comercio internacional muestran que mientras países como Chile han mejorado su competitividad mediante la institucionalización de prácticas de negociación estandarizadas, Colombia aún enfrenta retos para equilibrar su orientación relacional con los requisitos técnicos y procedimentales que exigen muchos mercados globales.

Título 1.3: Implicaciones para la inserción internacional

El análisis de las diferencias culturales no solo permite comprender las fortalezas y debilidades de Colombia en el escenario internacional, sino también diseñar estrategias que potencien sus ventajas. Esto incluye la formación en competencias interculturales para empresarios, la adopción de protocolos claros de negociación y la diversificación de mercados con base en la compatibilidad cultural. En este sentido, la cultura puede transformarse de una barrera potencial a una ventaja competitiva, siempre que se gestione de forma consciente y estratégica.

Figuras y tablas

Tabla 1. Comparación de dimensiones culturales según Hofstede entre Colombia y países latinoamericanos seleccionados

Dimensión cultural	Colombia	Chile	México	Brasil
Distancia al poder	Alta	Media	Alta	Alta
Individualismo	Bajo	Medio	Bajo	Bajo
Aversión a la incertidumbre	Alta	Alta	Alta	Media
Orientación a largo plazo	Baja	Media	Media	Baja
Indulgencia	Media	Media	Alta	Alta

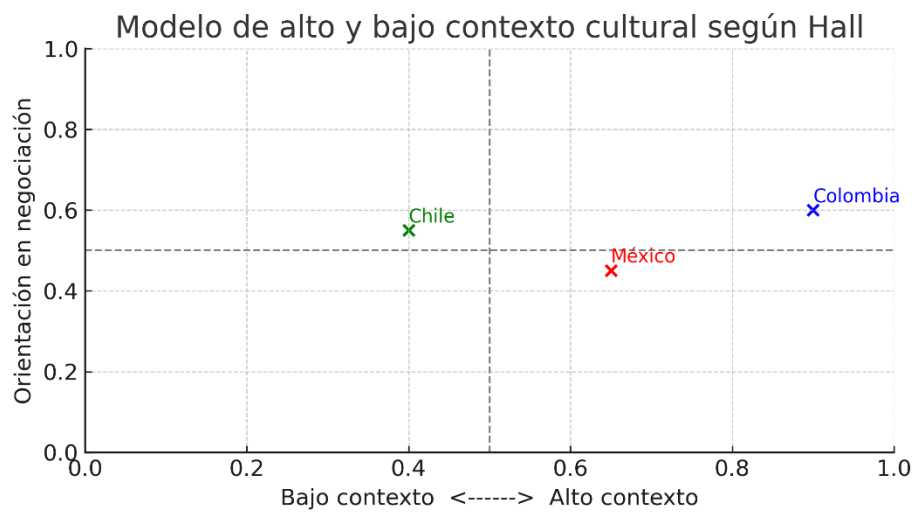


Figura 1. Ubicación de Colombia en el modelo de alto y bajo contexto de Hall

Conclusiones.

El análisis de la literatura académica y las comparaciones realizadas entre Colombia y otras naciones latinoamericanas permiten afirmar que las diferencias culturales son un factor determinante en la inserción del país en los negocios internacionales. La cultura colombiana, caracterizada por su alto contexto comunicativo, énfasis en las relaciones interpersonales y flexibilidad en la negociación, ofrece ventajas competitivas en mercados donde la confianza y la cercanía son esenciales para el cierre de acuerdos, especialmente en América Latina.

No obstante, se identifican limitaciones asociadas a prácticas de informalidad, dependencia excesiva de contactos personales y centralización de decisiones, las cuales pueden dificultar la adaptación a mercados que priorizan la estandarización y la eficiencia procedimental. Estos aspectos constituyen barreras que, de no gestionarse adecuadamente, pueden reducir la competitividad internacional de las empresas colombianas.

La comparación con países como Chile y México evidencia que una mayor institucionalización de procesos y la adopción de estándares internacionales de negociación pueden mejorar el posicionamiento de Colombia en el comercio exterior, sin perder su ventaja relacional. En este sentido, el desarrollo de competencias interculturales en empresarios y directivos se presenta como una estrategia clave para optimizar la interacción con diversas culturas y maximizar las oportunidades de inserción internacional.

En conclusión, las diferencias culturales de Colombia frente a otras naciones latinoamericanas son un elemento que puede actuar tanto como facilitador como barrera. La clave radica en identificar, preservar y potenciar aquellos rasgos que generan valor en

las relaciones comerciales, al tiempo que se implementan mejoras estructurales que permitan a las empresas colombianas competir con eficacia en contextos culturales diversos.

Referencias

- (Hall, E. T. (1976). *Beyond culture*. Anchor Press/Doubleday.
- Hill, C. W. L. (2011). *Negocios internacionales: Competencia en el mercado global* (8.ª ed.). McGraw-Hill.
- Hofstede Insights. (2023). *Country comparison*. <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/>
- Redalyc. (s. f.). Repositorio de revistas científicas de acceso abierto. <https://www.redalyc.org/>
- Google Scholar. (s. f.). *Google Académico*. <https://scholar.google.com/>