



TRABAJO DE GRADO
Opción Seminario-Diplomado.

La Cultura Japonesa en el contexto de los negocios internacionales con Colombia

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

Autores:
Yuli Astrid Delgado Benalcazar
Deicy Yolanda Yunda Camayo

Seminario de Grado: Comercio Internacional y Logística Global
Tutor: José Gregorio Tovar Vergara

2025

Dedicatoria

Dedicamos este trabajo primeramente a Dios, a nuestras familias, esposos e hijos, los cuales han sido unas fichas importantes en nuestro proceso personal y profesional, agradecemos por todo el apoyo incondicional y por impulsarnos cada día, también agradecemos a nuestros docentes y directivos que de manera directa e indirectamente hicieron parte de nuestra formación como profesionales e hicieron de nosotras unas personas actas para enfrentar una vida laboral altamente cambiante y productiva.

Agradecimientos

Agradecemos a Dios por permitirnos cumplir nuestro sueño, por darnos la fortaleza y sabiduría para salir adelante con nuestra carrera profesional.

Agradecemos a nuestras familias y la corporación universitaria Uniremington por toda la orientación y el apoyo que nos brindaron durante todo este proceso.

Tabla de Contenidos

Resumen.....	5
Palabras clave.....	6
Pregunta orientadora de la búsqueda	7
Metodología de búsqueda de la información	8
Planteamiento del problema	9
Objetivo	10
Sustentación teórica de la pregunta	11
Conclusiones	19
Recomendación	19
Referencias	20
Anexos	22

Resumen

El presente informe tiene como objetivo conocer y analizar como los valores culturales japoneses juega un papel fundamental en las negociaciones internacionales con Colombia, ya que cuando los países son de diferentes culturas el nivel de complejidad para negociar es alto, por lo tanto, el mayor enfoque debe ser en realizar un estudio amplio sobre los valores culturales de Japón y poder establecer estrategias que garanticen una negociación fuerte y justa para el beneficio de ambos países.

Las organizaciones actualmente enfrentan una serie de cambios y desafíos que las impulsa de manera obligatoria a reinventarse y/o a adaptarse a todos los cambios que se presentan con todo el avance tecnológico y la diversidad de necesidades que requiere la humanidad en el tiempo. Por lo tanto, las relaciones comerciales internacionales son una opción y una gran oportunidad para innovar y crear ventaja competitiva sostenible en la economía de cada país, logrando éxito empresarial.

Palabras clave

(Valores culturales, Negociaciones internacionales, Tratado comercial entre Japón y Colombia, cultura japonesa, comercio internacional, economía global.)

Pregunta orientadora de la búsqueda

¿Cuáles son los valores culturales más importantes de Japón que debe tener en cuenta Colombia al momento de generar negociaciones comerciales con este país?

Las negociaciones entre Japón y Colombia pueden llegar a ser muy beneficiosas para ambos países, aunque se determina que tienen culturas diferentes, pueden llegar a implementar una alianza comercial muy exitosa para la economía global, ya que ambos estados tienen un gran potencial que ofrecer en términos comercial, de innovación y colaboración.

Metodología de búsqueda de la información

Se establece una metodología de investigación estructurada basada en la obtención de información por medio de diferentes fuentes, entre las cuales están:

Palabras claves: Valores culturales, Negociaciones internacionales, cultura japonesa, Tratado comercial entre Japón y Colombia, por medio de estas podemos determinar información clave para el desarrollo de nuestro trabajo.

Bases de datos, Sitios web y artículos: Google Scholar y páginas web enfocadas en Ciencias empresariales.

Relevancia: Esta nos ayuda a verificar y clasificar información relevante para nuestro trabajo final, enfocándonos en los títulos, resúmenes y palabras claves de cada punto de investigación.

Referencias bibliográficas: Determinar y Analizar las referencias bibliográficas de mayor relevancia entre los años 2014 al 2025, resaltando la información más actual y de mayor importancia.

Planteamiento del problema

En la actualidad vemos que los países están cada vez más conectados económicamente, las negociaciones internacionales son de vital importancia para que las empresas y los estados obtengan beneficios mutuos, sin embargo, existe toda una variedad de culturas entre países que se convierten en un dolor de cabeza y un desafío al momento de concretar un acuerdo comercial internacional.

Específicamente, las negociaciones entre Colombia y Japón han mejorado últimamente, lo que significa que se han presentado muchas conversaciones y acuerdos comerciales en dichos países, pero bien, todo el ambiente cultural de Japón contra el ambiente cultural de Colombia tiene mucha influencia en estas negociaciones, lo que lleva a las manifestaciones de confusiones y conflictos.

Es por tal motivo que tenemos que entrar fuertemente en las dinámicas culturales de Japón y entender el papel fundamental que tienen en las conversaciones con Colombia ¿Cuáles son los valores culturales más importantes de Japón que debe tener en cuenta Colombia al momento de generar negociaciones comerciales con este país? Para así lograr entenderlos y concretar acuerdos comerciales exitosos y sostenibles para no fracasar en el intento.

Objetivo

Conocer los valores culturales de Japón y la importancia que tienen al momento de la creación de negociaciones internacionales con Colombia.

Sustentación teórica de la pregunta

Según el Ministerio de Comercio, Industria y turismo de Colombia (2025), actualmente no existe un tratado de libre comercio estipulado entre Colombia y Japón, sin embargo, existe un Acuerdo de Asociación Económica entre los países en mención, La negociación se enmarca en la estrategia de acercamiento a Asia que viene desarrollando el Gobierno Nacional y significa una gran oportunidad para Colombia, por cuanto Japón es un país con el cual ha estrechado considerablemente sus relaciones comerciales en la última década, pues ha logrado triplicar sus exportaciones a este destino, pasando de USD 165 millones en 2001 a USD 528 millones en 2011.

Podemos determinar que las negociaciones entre Japón y Colombia son muy beneficiosas para ambos países, ya que pueden aportar recursos naturales, cultura, tecnología e innovación para el desarrollo económico de cada uno, es un gran paso hacia la alianza comercial más fuerte entre estados, se cree que es una gran oportunidad para impulsar el crecimiento y desarrollo económico en nuestro País Colombia, por el aporte tecnológico y económico que asigne Japón.

Es muy importante que ambos países estipulen estrategias comerciales en pro al beneficio común, implementando una relación confiable y sostenible.

Ministerio de Comercio, Industria y turismo de Colombia (2025), las relaciones entre Colombia y Japón se vienen realizando desde el año 2012 y ha venido en aumento en los últimos años, pero como Colombianos debemos realizar un estudio amplio sobre las disciplinas comerciales de este País para poder establecer una negociación exitosa, ya que es un estado con cultura diferente a la nuestra y no tener conocimiento ni entendimiento de esta nos puede generar graves consecuencias al momento de establecer una negociación con dicho País, por lo que es de

vital importancia conocer y entender los valores culturales de Japón, para así proceder a tomar buenas decisiones comerciales para el beneficio común.

Los valores forman la parte más profunda e importante de una cultura, mientras que a simple vista solo podemos evidenciar la acción de cómo se hacen las cosas.

Los valores culturales ayudan a toda la humanidad a entender lo que es correcto en todas las circunstancias de la vida, por lo que reflejan creencias e ideas de lo que puede ser correcto, aceptable y deseable para una sociedad.

Los valores culturales nos indican la manera de cómo se debe actuar y comportarse las personas al momento de tomar decisiones en una negociación comercial internacional o en cualquier situación que se presente.

Japón es un país potencia mundial, donde se pueden encontrar los bancos más grandes del mundo, el nivel educativo más alto y el índice de criminalidad más bajo, por lo que es fundamental que conozcamos y aprendamos algunos valores que ellos practican y que les han permitido llegar a la cima. Edgar Reyna by GCINET IT CONSULTING SOLUTIONS, & ENEOS.

En este siglo XXI la manera de hacer negociaciones con Japón está cambiando profundamente. Hoy en día Japón se destaca como un fuerte en la economía global y su forma de trabajar se adapta a esta nueva posición, haciendo énfasis primordialmente en sus valores culturales para poder llegar a concretar alianzas exitosas y seguir triunfando en el mundo empresarial a nivel internacional. Byron, B. V. (2023, mayo 6).

Entre los valores culturales de Japón encontramos los siguientes:

Respeto y jerarquía: Según Yoshihiro Nakanishi (2018), "el respeto a la jerarquía y la autoridad es un valor fundamental en la cultura japonesa". En la cultura japonesa la jerarquía es

muy importante y se valora mucho el respeto a la autoridad y la experiencia, por lo tanto, como negociadores colombianos debemos ser muy respetuosos y formales al momento de dirigirnos a los japoneses, siempre resaltando títulos y apellidos, sin saltarnos los niveles jerárquicos empresariales.

Armonía y consenso: Según Marcos. (2024, septiembre 27), Japón es una sociedad con un elevado nivel de armonía. La baja tasa de criminalidad de la que disfrutan y sus costumbres por mantener siempre un consenso a la hora de tomar decisiones que afecten a la totalidad del grupo, son dos grandes pruebas de ello.

La armonía y el consenso en las relaciones comerciales internacionales con Japón son fundamentales, ya que los japoneses buscan evitar malos entendidos y conflictos, lo que impulsa a los colombianos a buscar soluciones y crear estrategias que busquen el beneficio de ambas partes.

Comunicación: Según Cabecera, L. (2018, septiembre 17) “La comunicación con los japoneses puede ser una fuente inagotable de malentendidos y de problemas. Con independencia de la fluidez con la que puedan hablar inglés o cualquier idioma extranjero, pueden tener problemas para hacerse entender, porque se expresan de forma muy indirecta”.

Contar con un intérprete durante las negociaciones puede facilitar la interacción y mostrar dedicación al proceso comunicativo, Aunque no necesariamente mejorar la comprensión, aprender algunas frases básicas en japonés puede ser beneficioso para evidenciar tu respeto y esfuerzo. Guía de Etiqueta Empresarial Japonesa (2025).

Paciencia y perseverancia: Según la Universidad de los Andes (2024), "la paciencia y la perseverancia son valores fundamentales en la cultura japonesa, y se busca evitar la prisa y la impulsividad en las negociaciones".

Los japoneses son conocidos por su paciencia y perseverancia en las negociaciones y en la resolución de problemas, por lo tanto, como negociadores debemos contar con toda la disponibilidad de tiempo para el desarrollo de una negociación.

Lealtad y compromiso: Se refiere a la habilidad de mantener la promesa, aun cuando las situaciones se tornen difíciles y variables. La lealtad y el compromiso en Japón es fundamental y más en el ámbito de los negocios. Marcos. (2024, septiembre 27).

Según Procolombia - Augusto Solano, presidente de Asocolflores (2025), “los empresarios deben tener paciencia, foco y ser perseverantes. El lema de los japoneses es calidad, calidad y calidad. La innovación, la confiabilidad y el cumplimiento también son factores importantes. Hay que tener en cuenta que el cliente japonés es leal incluso con el precio, tiene sus protocolos y se debe cumplir con lo que se promete”.

La cultura japonesa es conocida por ser una cultura equilibrada y de mucho respeto, lo que se puede ver evidenciada en la creación, desarrollo y formación de las empresas u organizaciones, enfocadas en el éxito de una buena toma de decisiones.

Según el Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia (2020), "la cultura japonesa es muy jerárquica y se valora la autoridad y la experiencia". Por lo tanto, es importante destacar que los negociadores colombianos deben comprender y adaptarse a los cambios culturales que se requieran para establecer una relación comercial sólida y sostenible.

Según el Departamento Nacional de Planeación de Colombia (2020), "la inversión extranjera es fundamental para el crecimiento económico y el desarrollo del país". Por lo que podemos determinar que Colombia debe de establecer estrategias y aprovechar las oportunidades de cooperación y así tener beneficio mutuo en sectores agrícolas, minero y tecnológico.

Como hemos mencionado anteriormente las negociaciones entre Colombia y Japón es una gran oportunidad para el desarrollo económico de ambos países, sin embargo, existen desafíos que deben afrontar con mucho respeto y responsabilidad, tales como: el idioma, ubicación y culturas, lo que en vez de verlo como un desafío establecerlo como una oportunidad de mejora y fortalecimiento para la alianza comercial.

Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (2020), "la relación comercial entre Colombia y Japón tiene un gran potencial para crecer y diversificarse".

Según el Instituto Colombiano de Comercio Exterior (2020), "la preparación y la planificación son fundamentales para el éxito en las negociaciones internacionales".

Para tener éxito en las negociaciones comerciales entre ambos países, se deben establecer estrategias eficientes y efectivas, que permitan el sostenimiento de la negociación a largo plazo y el buen desarrollo empresarial encaminado al éxito comercial en un mundo comercial altamente cambiante, sin sobrepasar los acuerdos y los valores culturales de ambos países.

En las negociaciones comerciales internacionales donde las cláusulas establecidas son de alto compromiso y responsabilidad, la confianza es un factor de vital importancia, por lo tanto, Colombia debe establecer relaciones solidas de confianza con Japón y que estas no se vean afectadas por la incoherencia y el irrespeto.

Según el Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia (2020), "la confianza es la base de cualquier relación exitosa".

Hoy en día Colombia vive una economía con altos y bajos, las empresas y organizaciones se ven obligadas a reinventarse y adaptarse a todos los cambios que se presentan día a día, lo que nos lleva a determinar que las negociaciones comerciales internacionales son una oportunidad para el desarrollo y avance de las mismas.

Los tratados de libre comercio y asociaciones económicas, son un camino a la expansión empresarial, por lo que se debe hacer un análisis profundo de cada uno para así poder determinar cuál de todos es el que más brinda beneficios a la actividad económica organizacional, en este caso la alianza económica entre Colombia y Japón beneficia mucho los sectores agrícolas, mineros y tecnológicos, pero existen otros países que brindan beneficios y estatutos para otros sectores económicos, pero es muy importante tener en cuenta los valores culturales de Japón, ya que son los que nos guían hacia una negociación duradera y exitosa.

La economía colombiana se ve afectada por la informalidad, desempleo y falta de oportunidades locales, como financiamiento y asesoramiento, sin embargo, podemos encontrar varias entidades que permiten que las empresas y organizaciones creen estrategias efectivas y puedan aprovechar la oportunidad de llegar al comercio internacional, darse a conocer y ser una organización con una ventaja competitiva sostenible en el tiempo.

El intercambio comercial entre Colombia y Japón es un pilar esencial. Japón figura entre los principales aliados comerciales de Colombia. Entre los productos clave que Colombia exporta a Japón están el café, las flores, el níquel, los químicos y el carbón. Por otro lado, Colombia importa de Japón maquinaria, equipos de comunicación, automóviles y sus partes, productos químicos y alimentos. Embajada del Japón en Colombia (2020).

Colombia y Japón son dos países totalmente diferentes, pero podemos evidenciar como ambos adaptan y establecen acuerdos y estrategias comerciales que les permiten mantener un proceso de importación y de exportación sostenible, donde se realiza una adecuada ejecución de los acuerdos establecidos, determinando las necesidades de cada uno y poder cumplir con lo requerido en un transcurso de tiempo estipulado, empleando actividades de desarrollo e

innovación para poder dar credibilidad y sostenimiento a la relación establecida entre ambos países.

Las relaciones comerciales internacionales son fuentes esenciales que aportan una gran variedad de oportunidades a la economía global, satisfaciendo las necesidades que presente cada estado.

Mantener una relación comercial con otros países ayuda a que las organizaciones, empresas y culturas estén en constante evolución, ya que día a día nos enfrentamos a diversas necesidades, deseos y de más de toda una humanidad que con el avance tecnológico que venimos presentando año tras año, los cambios son más constantes y altamente exigentes, por lo que las relaciones internacionales nos permiten cooperar entre todos y cumplir con las necesidades de los clientes y las necesidades de una economía global sostenible.

Las relaciones comerciales internacionales son de mucho cuidado, deben ser confiables, responsables y respetadas, ya que como se dijo anterior mente de estas depende la economía global y el desarrollo empresarial de cada país, generando mejor calidad de vida a la humanidad, generación de empleo y educación de calidad para una sociedad que día a día enfrenta desafíos sociales por culpa de la mala ejecución e incumplimiento de estas relaciones internacionales, donde prima intereses propios que hacen olvidar la verdadera función que esto debe implementar en pro a beneficios mutuos y sostenibles.

En Colombia, negociar es mucho más que cerrar tratos; es construir y consolidar relaciones humanas. El éxito de una negociación no se basa solamente en los beneficios económicos que se puedan obtener, si no en la credibilidad que ambos participantes reflejen en los acuerdos.

Entender las costumbres, las culturas y los valores propios de cada país es indispensable para triunfar en los negocios.

Los colombianos valoran mucho las relaciones personales duraderas y la fiabilidad que se estipulan en las negociaciones. Los saludos cordiales y una comunicación amable son aspectos fundamentales al momento de realizar negociaciones, también es muy frecuente que se respete los niveles jerárquicos, donde las decisiones se toman por la alta gerencia de las organizaciones.

Para negociar con Colombia se requiere una comprensión cultural profunda, siendo esta la base para el éxito de una negociación internacional.

Colombia cuenta con una cultura empresarial variable y compleja, pero con la capacidad de adaptarse a cualquier otra cultura para lograr una negociación estable y exitosa, la cual se ve reflejada en caso de éxito de empresa que a hoy desarrolla negociaciones con Japón (ver anexo 1).

Conocer, entender y poner en práctica los valores culturales de cada País es fundamental, ya que facilita el establecimiento de relaciones sólidas y exitosas, son la clave para fomentar un ambiente de negociación productivo, basado en la cortesía, preparación y armonía. Al respetar la posición de cada parte no solo contribuye a un acuerdo comercial exitoso, sino que también queda plasmado una buena relación para negociaciones futuras entre países.

Conclusiones.

Los valores culturales de Japón son la base fundamental para una negociación comercial internacional exitosa.

La negociación entre Colombia y Japón es un fuerte en la economía de ambos países, la cual les brinda grandes beneficios para satisfacer las necesidades de la humanidad y grandes sectores económicos.

Para sostener una relación comercial internacional es primordial cumplir con los acuerdos y aspectos importantes como la confianza, el respeto, la cultura, la comunicación, entre otros.

Las empresas deben ser conscientes de los altos cambios que se presentan en la economía local y global, lo que las impulsa a estar en una evolución continua para poder ser sostenible en el tiempo.

Aprovechar las oportunidades comerciales internacionales, capacitarse e implementar el conocimiento ayuda a mejorar el desarrollo empresarial y la economía de cada país.

Recomendación

Solicitar al gobierno capacitaciones sobre cómo enfrentar las oportunidades con otros países en cuanto a nivel cultural y económico, para así crear estrategias que les permitan entrar en mercados nuevos y ser sostenibles en el tiempo.

Referencias

- Japón. (s/f). Gov.co. Recuperado el 28 de julio de 2025, de <https://www.tlc.gov.co/acuerdos/negociaciones-en-curso/japon>
- Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia. (2020). Guía para hacer negocios en Japón. de <https://www.cancilleria.gov.co/en/node/24679>
- Departamento Nacional de Planeación de Colombia. (2020). Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022. de <https://www.dnp.gov.co/plan-nacional-desarrollo/Paginas/plan-nacional-de-desarrollo-2018-2022.aspx>
- Relaciones Bilaterales entre Colombia y Japón (2020). (s/f). Emb-japan.go.jp. de https://www.colombia.emb-japan.go.jp/itpr_es/bilateral.html
- . O. Embajada del Japón en Colombia. O. (s/f). Emb-japan.go.jp. Recuperado el 28 de julio de 2025, de <https://www.colombia.emb-japan.go.jp/ESP/bilateral/comercial.htm>
- Edgar Reyna by GCINET IT CONSULTING SOLUTIONS, & ENEOS. (s/f). Características de la cultura empresarial japonesa. Eneos.mx. Recuperado el 31 de julio de 2025, de https://eneos.mx/blog/blog_caracteristicas_cultura_empresarial_japonesa.html
- Byron, B. V. (2023, mayo 6). La cultura empresarial japonesa. contactojapon.com. <https://contactojapon.com/empresas/cultura-empresarial/>
- Marcos. (2024, septiembre 27). 9 principios de la cultura y mentalidad japonesa. Descubriendo Japón. <https://www.descubriendojapon.com/blog/cultura-japonesa/principios-japoneses-sociedad/>
- Cabecera, L. (2018, septiembre 17). La comunicación con japoneses. Libros de Cabecera. <https://librosdecabecera.com/articulos/la-comunicacion-con-japoneses/>

Guía de Etiqueta Empresarial Japonesa. (s/f). Shinka Management. Recuperado el 31 de julio de 2025, de <https://shinkamanagement.com/es/etiqueta-y-cultura-de-negocios-japonesa/chrome-AhumadaBohórquez> · 2024.extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://repositorio.uniandes.edu.co/server/api/core/bitstreams/b87c18b7-c2bd-42d5-a5ee-fad44eff72c0/content

Alvarado, M. (2024, marzo 22). Cómo se negocia en Colombia: Cultura, Técnicas y Estrategias Efectivas. Sitiam OS. <https://situamos.com/negocios/como-se-negocia-en-colombia/Procolombia>. (s/f). Japón, aliado clave para incrementar las exportaciones no mineras de Colombia. Procolombia. Recuperado el 31 de julio de 2025, de <https://procolombia.co/sala-de-prensa/noticias/japon-aliado-clave-para-incrementar-las-exportaciones-no-mineras-de-colombia>

Agronegocios. (2023, marzo 15). Cacao Hunters, una empresa que conquistó Japón con chocolates durante 2014. AGRONEGOCIOS. <https://www.agronegocios.co/agricultura/cacao-hunters-una-empresa-que-conquistó-japón-con-chocolates-durante-2014-3568775>

Anexos

Anexo 1

Casos de Éxito de empresas colombianas en negociaciones internacionales con Japón

Cacao Hunters: Hace nueve años, una compañía entró al mercado japonés ofreciendo chocolates y cacaos únicos de Colombia, destinados a abastecer la industria de chocolatería premium a nivel global. Estos productos se generan en la Sierra Nevada de Santa Marta, Arauca, Huila, Cauca y Tumaco, beneficiando a más de 1. 500 familias al proporcionarles un ingreso económico seguro y elevado. Agronegocios. (2023).

Según Agronegocios. (2023, marzo 15), “Es una empresa que conquistó Japón con chocolates durante 2014 y actualmente está exportando chocolate en 80% y cacao en 20% a Japón”.

Cacao Hunters se destacó como una de las compañías iniciales en la creación de cacaos especiales en Colombia. En la actualidad, están enviando al mercado japonés el 80% de su chocolate y el 20% de su cacao. Allí, han inaugurado una tienda en la estación principal de Tokio, donde ofrecen una amplia gama de productos. Agronegocios. (2023).