

**La importancia cultural y comercial de los negocios internacionales entre Colombia y Costa Rica**

Angie Lorena Linares Ramirez  
Yuliana Maria Cante Urrego

Universitaria Agustiniana  
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas  
Programa de Negocios Internacionales  
Bogotá, D.C.  
2024

**La importancia cultural y comercial de los negocios internacionales entre Colombia y Costa Rica**

Angie Lorena Linares Ramirez  
Yuliana Maria Cante Urrego

Director  
César Augusto Dávila Basto

Trabajo de grado para optar al título de Profesional en Negocios Internacionales

Universitaria Agustiniana  
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas  
Programa de Negocios Internacionales  
Bogotá, D.C.

2024

*A nuestras familias que siempre nos han apoyado incondicionalmente para poder llegar a obtener nuestro título de grado, con mucho amor y cariño les dedicamos todo nuestro esfuerzo y trabajo puesto para la realización de esta tesis.*

## **Agradecimientos**

Al concluir una etapa maravillosa de nuestras vidas, agradecemos a Dios por habernos otorgado unas familias maravillosas, quienes han creído en nosotras siempre y nos han impulsado a ser mejores para lograr el éxito en nuestra carrera.

Nuestra más grande gratitud, a nuestros padres que, con su ayuda y apoyo, pudimos concluir con éxito nuestra etapa universitaria para poder convertirnos en profesionales en Negocios Internacionales.

Queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento a los docentes que nos han acompañado como guías e inspiración durante el proceso de elaboración de nuestro proyecto de grado y así, lograr alcanzar esta gran meta, nuestra tesis. Estamos profundamente agradecidas por su invaluable contribución a nuestro crecimiento académico y personal.

## **Resumen**

El objetivo central del documento fue determinar la importancia cultural y comercial que se presenta entre Colombia y Costa Rica. Para llevar a cabo esta investigación, se analizaron los inicios del Tratado de Libre Comercio entre estos dos países, considerando los beneficios y las características que este presenta, a fin de conocer los factores culturales, la relación comercial y la economía que contiene cada uno. Durante la investigación, se encontró que cada país genera un fortalecimiento en el sector empresarial con el aprovechamiento de materias primas, la innovación, la tecnología y el intercambio comercial. No obstante, se verificó que Costa Rica presenta una menor tolerancia al desequilibrio de poder en las relaciones sociales a corto y largo plazo, mientras que Colombia, experimenta una mayor interacción en la diversidad social a causa de la influencia cultural de las personas en el consumo de bienes, servicios y actividades. Este acuerdo comercial permitió generar un mayor fortalecimiento en la competitividad de igualdad de condiciones en el comercio exterior, especialmente en el sector empresarial, permitiendo realizar mayores niveles de inversión, lo que contribuye al crecimiento económico y el desarrollo sostenible de Colombia y Costa Rica.

*Palabras clave:* Integración económica, Tratado de Libre Comercio, relación comercial, factores culturales.

## **Abstract**

The main purpose of this document was to determine the cultural and commercial importance between Colombia and Costa Rica. In order to carry out this research, the beginnings of the Free Trade Agreement between these countries was analyzed, considering its benefits and characteristics with the aim of getting to know the cultural factors, the commercial relationship, and the economy that each one contains. During this research, it was found that each country strengthens the business industry with the harnessing of raw materials, innovation, technology and trade. However, it was verified that Costa Rica exhibits a lower tolerance for power imbalance in short and long-term social relationships, while Colombia shows a greater interaction in social diversity due to the cultural influence of people in the consumption of goods, services and activities. This trade agreement allowed a greater strengthening of equality in foreign trade competitiveness conditions, especially in the business industry, enabling higher investment levels, which contributes to the economic growth and sustainable development of Colombia and Costa Rica.

*Key words:* Economic integration, Free Trade Agreement, commercial relationship, cultural factors.

## Tabla de contenido

1. Introducción .....	11
2. Planteamiento del problema.....	12
2.1 Descripción del problema .....	12
2.2 Formulación del problema.....	15
3. Objetivos .....	16
3.1 Objetivo general .....	16
3.2 Objetivos específicos .....	16
4. Justificación .....	17
5. Marco referencial .....	19
5.1 Marco de antecedentes.....	19
5.2 Marco teórico.....	22
5.2.1 Teoría de Hall. ....	22
5.2.2 Teoría de Hofstede.....	24
5.2.3 Modelo de Krugman. ....	25
5.2.4 Teoría de la integración económica. ....	27
5.3 Marco legal .....	28
6. Metodología .....	32
7. Factores culturales en una negociación entre Colombia y Costa Rica .....	34
7.1 Características del negociador colombiano .....	40
7.2 Características del negociador costarricense .....	43
8. Relación comercial entre Colombia y Costa Rica .....	46
8.1 Economía en Colombia y Costa Rica .....	48
9. Beneficios que ofrece el TLC entre Colombia y Costa Rica .....	56
9.1 Comparación del TLC entre Colombia e Israel.....	63

10.	Conclusiones .....	66
11.	Recomendaciones.....	67
12.	Referencias .....	68

## Lista de tablas

Tabla 1 Normatividad de Colombia.....	29
Tabla 2 Normatividad de Costa Rica. ....	30
Tabla 3 Fuentes de información .....	32
Tabla 4 Dimensiones culturales de Hofstede .....	344
Tabla 5 Dimensiones culturales de Almodóvar .....	39
Tabla 6 Dimensiones culturales The Culture Factor .....	39
Tabla 7 Consejos para negociar en Colombia. ....	42
Tabla 8 Consejos para negociar en Costa Rica. ....	44
Tabla 9 Inversión extranjera desde Costa Rica hacia Colombia. ....	50
Tabla 10 Inversión extranjera desde Colombia hacia Costa Rica .....	51

## Lista de figura

<b>Figura 1.</b> Causa–efecto sobre los factores de la cultura de negocios que inciden en las negociaciones comerciales entre Colombia y Costa Rica .....	113
<b>Figura 2.</b> Colombia cae dos posiciones en indicador Doing Business.....	49
<b>Figura 3.</b> Aumentan las dificultades para hacer negocios con Costa Rica.....	50

## **1. Introducción**

Los negocios o acuerdos comerciales son uno de los principales generadores de ingresos económicos. Es por ello que se implementan los Tratados de Libre Comercio (TLC), con el fin de poder incursionar de manera más fácil en los diferentes mercados comerciales. En el caso de Colombia y Costa Rica, es más cercana su relación debido a que pertenecen al mismo continente y comparten algunos rasgos culturales como: el idioma, la vestimenta, las expresiones, entre otros. Sin embargo, cada país tiene sus características propias que los diferencian de otros países ya sean culturales, comerciales, políticas o económicas.

Las exportaciones e importaciones de un país tienen gran impacto en la economía; de manera que al no tener una buena administración, puede generar pérdidas económicas, llegando incluso a ser un factor que afecte la devaluación de su moneda. No obstante, se pueden proveer productos de escasez en el país o que son de baja producción, beneficiando a ambos países tanto exportador como importador. En su mayoría, Colombia es conocida por las exportaciones de insecticidas, carbono y envases de plástico, mientras que Costa Rica, es conocido por exportar instrumentos médicos, quirúrgicos, odontológicos, aparatos ortopédicos, entre otros (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo pp. 148-150).

En esta investigación se ha proyectado identificar los factores culturales, la importancia en el ámbito comercial y las ventajas y desventajas que ofrece el TLC entre Colombia y Costa Rica en las negociaciones internacionales desde sus inicios en el año 2012, su vigencia en el año 2016 y la actualidad.

## **2. Planteamiento del problema**

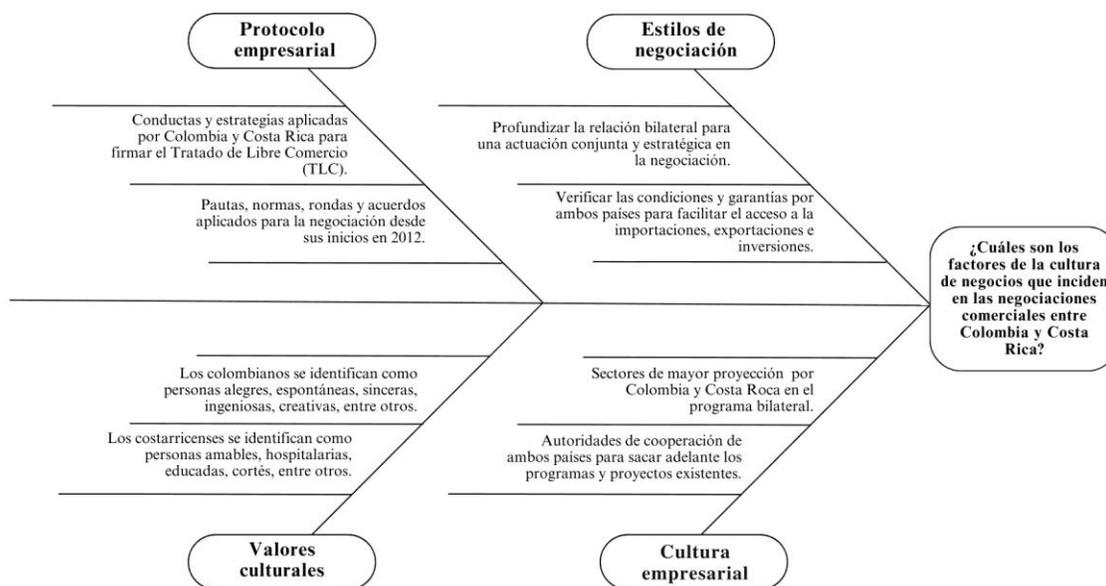
### **2.1 Descripción del problema**

Los negocios internacionales a lo largo de los años han tenido gran influencia en aspectos como la política, la economía, la cultura, la tecnología, entre otros. Además, la intervención de los diferentes tratados comerciales que se han firmado entre diversos países y aquellos que se encuentran en proceso de negociación, necesitan de un seguimiento de las altas partes contratantes, en donde los beneficios sean mutuos y cuenten con apoyo para incrementar su economía.

Dentro de este proceso, la globalización y la interculturalidad asumen un papel relevante en los países, impulsando el crecimiento económico mediante la búsqueda y los esfuerzos orientados hacia la firma de acuerdos comerciales; estos acuerdos permiten que las empresas aprovechen la internacionalización para expandirse a diversos mercados. En este contexto, la globalización impulsa la comunicación entre culturas y aumenta la comercialización de bienes y servicios, viendo así la necesidad de traspasar barreras geográficas. Al mismo tiempo, la interculturalidad fomenta interacciones entre los integrantes de una comunidad, ya sea a nivel diplomático, académico o en el mundo de los negocios y la administración (Maldonado, 2007, p. 264). Sin embargo, aspectos como la falta de conocimiento de gerencia y las organizaciones con base en la cultura de negocios de los países, pueden tener un impacto negativo en el proceso de negociación.

En un inicio, Costa Rica habría tomado el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Colombia como una amenaza, ya que consideraba que lejos de ser economías complementarias, los dos países contaban con estructuras productivas muy similares y por ende competitivas. Los productos colombianos son llamativos en contraste con los de la industria nacional de Costa Rica, porque el país cuenta con los insumos necesarios para producir: plástico, productos metálicos, papel, textiles y otros. Por lo tanto, los empresarios costarricenses consideran que Colombia posee una ventaja en los precios internacionales, mientras que Costa Rica se destaca por tener una economía de mayor escala (Villatoro, s.f, párr. 1-6).

Se ha verificado que se presentan factores comerciales e impactos culturales entre Colombia y Costa Rica como se muestra a continuación en la figura 1:



**Figura 1.** Causa-efecto sobre los factores de la cultura de negocios que inciden en las negociaciones comerciales entre Colombia y Costa Rica. Autoría propia, (2024).

De acuerdo con el diagrama causa-efecto, el acuerdo comercial entre Colombia y Costa Rica inició en junio de 2012 con el fin de suscribir un Tratado de Libre Comercio, el cual fue un proceso que duró cuatro rondas y finalizó en marzo de 2013 (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, s.f, párr. 1). Este TLC permite generar un fortalecimiento en el sector empresarial para lograr beneficiar a cada país en el aprovechamiento de materias primas, la innovación, la tecnología y el intercambio comercial. Según Cruz (2016) el Tratado de Libre Comercio permite generar una inversión altamente detallada que establece reglas claras y estables para los inversionistas, debido a que este tipo de compromisos, muestran un importante nivel por promover la inversión extranjera y el desarrollo sustentable de Colombia y Costa Rica (párr. 5-7). Además, permite alcanzar un mayor fortalecimiento en la competitividad de igualdad de condiciones en el comercio exterior, principalmente en el sector empresarial, dado a que se encuentran materias primas más económicas y permite generar mayores niveles de innovación para poder mantenerse en la vanguardia en ambos países (Bancolombia, 2017, párr. 3).

De la misma forma, Colombia y Costa Rica mantienen una relación bilateral de mutuo entendimiento y cooperación, que les permite profundizar una actuación conjunta y estratégica en la región centroamericana, para así, mantener una línea de escenarios multilaterales, con el fin de

posicionar intereses comunes entorno a la integración regional, la protección ambiental, la defensa de las instituciones democráticas, la seguridad, el intercambio comercial y el trabajo proactivo (Cancillería, s.f, párr. 1-2).

Según Maldonado (2006), la cultura es:

Un conjunto de patrones aprendidos, que la sociedad adquiere a través de la difusión de valores y creencias; estos aspectos no observables se encargan de darle sentido y forma a aquellos que sí son observables como el comportamiento de las personas en general. (p. 7).

Los países presentan similitudes y diferencias en diversos aspectos que pueden generar oportunidades o barreras, ya que la cultura es un elemento esencial dentro de las estrategias comerciales de las empresas que desean incursionar en el mercado internacional. Por ende, es de suma importancia que los negociadores conozcan a profundidad las variables culturales que puedan incidir en el proceso. Páramo (2011) afirma:

El logro del objetivo fundamental de las organizaciones de conquistar y conservar mercados sin importar las fronteras que sea necesario cruzar, se admite, sin mucha discusión, que está influenciado directamente por la cultura y sus manifestaciones cotidianas. Se reconoce, así mismo, que la cultura se ha convertido en uno de los principales obstáculos para estandarizar las decisiones y los procesos en las empresas multinacionales, en una barrera que a veces es imposible de franquear. (párr. 1).

Teniendo en cuenta las dimensiones culturales propuestas por el autor Hofstede, Costa Rica se clasifica en los siguientes ejes: Distancia de poder, aversión a la incertidumbre, individualismo-colectivismo y masculinidad y feminidad, generando cierta tendencia a una menor tolerancia al desequilibrio de poder en las relaciones sociales a corto y largo plazo (Vargas y León, 2006, pp. 56-57). Mientras que los colombianos, manejan una cultura de negocios que se caracteriza por su simplicidad y sencillez, que establece relaciones comerciales a través del diálogo y el conocimiento del mercado al que desea vincularse (Legiscomex, 2011, párr. 1).

Colombia cuenta con una multiculturalidad étnica descendiente de países africanos y europeos, lo cual ha generado variedades de expresiones gastronómicas, religiosas y artísticas. De hecho, en la Costa Caribe, la música y el baile son parte fundamental de la cultura, mientras que en la Región Andina, se destacan las tradiciones indígenas y la música de los llanos orientales (Hernández, 2023, párr. 2). En el caso de Costa Rica, cada uno de estos grupos ha aportado diferentes tradiciones únicas como: el lenguaje, las creencias y las prácticas culturales que en conjunto conforman un tapiz vibrante y diverso. Al mismo tiempo, esta mezcla de culturas se refleja en la gastronomía, la música, el arte y las festividades costarricenses (Trivision, 2023, párr. 2).

De esta manera, es claro que la cultura influye en los negocios entre países, debido a que cada vez más personas se incursionan a investigar sobre este tipo de temas, permitiendo obtener un acercamiento a países extranjeros y más cuando las culturas son distintas. No obstante, al poseer este conocimiento de las costumbres culturales de un país extranjero, facilitará las negociaciones o acuerdos comerciales (Carvajal y Reyes, 2020, pp. 3-11).

## **2.2 Formulación del problema**

La pregunta de investigación a la cual se busca dar respuesta en el proceso investigativo es: ¿Cuáles son los factores de la cultura de negocios que inciden en las negociaciones comerciales entre Colombia y Costa Rica?

Además, con el fin de dar respuesta a la pregunta de investigación, esta se estructura y se sistematiza de la siguiente manera:

¿Cómo ha evolucionado la relación comercial entre Colombia y Costa Rica entre los años 2012 al 2022?

¿Cuáles son los beneficios que ofrece el TLC entre Colombia y Costa Rica?

### **3. Objetivos**

#### **3.1 Objetivo general**

Identificar los factores de la cultura de los negocios entre Colombia y Costa Rica que inciden en las negociaciones comerciales.

#### **3.2 Objetivos específicos**

Realizar una revisión de la relación comercial entre Colombia y Costa Rica entre el 2012 al 2022.

Indicar los diversos beneficios que ofrece el TLC entre Colombia y Costa Rica.

#### 4. Justificación

La influencia de la cultura en los negocios internacionales, es un factor decisivo, porque puede determinar el éxito de la venta de un producto y/o servicio de una empresa, debido a que permite generar un crecimiento e impacto al momento de obtener un producto de alta calidad que se adapte a las funciones del país en el que se esté desarrollando. Por ende, al momento de realizar la adaptación cultural, es esencial aprender el idioma del país o el idioma universal (inglés), porque este facilitará alcanzar las particularidades, costumbres y tradiciones propias del país (Kleinson, s.f, párr. 9-16). Por consiguiente, se evidenciarán las diferencias del mercado colombiano y costarricense en aspectos: políticos, empresariales, de innovación, en el manejo de una empresa, en la orientación de los empleados, entre otros; los cuales, pueden aportar al fortalecimiento y al mejoramiento de la organización.

La cultura en los negocios desempeña un papel importante entre una empresa y otra al momento de realizar un acuerdo. De ahí se destaca la puntualidad, debido a que es un factor de gran importancia que puede afectar próximas reuniones si no se cumple adecuadamente. Por otro lado, el compromiso, es otro factor que se representa, por lo que los costarricenses suelen confirmar sus citas varias veces, para que así, tengan la seguridad de que se van a efectuar según lo pactado; en cambio, los colombianos suelen olvidar con frecuencia los compromisos acordados con anterioridad (Plazas, s.f, pp. 28-31).

La cultura y los negocios son dos temas diferentes, que se encuentran centrados en características proporcionadas según la ubicación geográfica o las tradiciones del país. Sin embargo, al unir ambos aspectos, se pueden generar diversas estrategias comerciales y culturales. Por ejemplo, Colombia y Costa Rica pertenecen al continente americano, pero Colombia, posee una cultura de negocios más arraigada a México. En cambio, Costa Rica es más identificado con otros comportamientos a la hora de realizar una negociación (Plazas, s.f, pp. 17-20). No obstante, una de las actividades que ha propiciado la asociación Colombiana Costarricense ha sido la de proyectar la imagen de Colombia en Costa Rica, por medio de las labores culturales y sociales que contribuyen a estrechar los nexos de unión entre las dos naciones (Serrano, s.f, pág. 5).

La relación cultural de Colombia y Costa Rica no es muy lejana, debido a que ambos países utilizan la gesticulación y el lenguaje corporal que genera una comunicación indirecta. Para poder entender lo anterior, se puede usar la teoría de Hall, donde la cultura se divide en dos: la de alto contexto y la de bajo contexto, en la cual Colombia como Costa Rica, pertenecen a una cultura de

alto contexto, debido a que en ella se encuentran ubicados los países latinoamericanos. Del mismo modo, se ven una serie de rasgos característicos de estos como lo son: la importancia de una buena ambientación a la hora de realizar negocios y los mensajes no verbales como la gesticulación y movimientos corporales, todo esto permitiendo que la comunicación entre Colombia y Costa Rica sea más directa y sin choques culturales, ya que manejan el mismo tipo de acercamiento en una negociación (Nartran, 2021, párr. 5).

Cabe resaltar que este estudio se encuentra dentro de la línea de investigación de mercados internacionales, la cual se basa en las necesidades de generar nuevos negocios e interacciones con personas de otros países, tanto de manera económica, política y social y con el crecimiento mutuo en los diferentes sectores de la economía en Colombia y Costa Rica. Se realizará un proceso de investigación, que pasará por una serie de fases e ideas, las cuales permitirán llegar hasta la idea central del mismo, empezando por el análisis de los diferentes temas y dinámicas abordadas a lo largo de la carrera, con el fin de direccionar esta investigación por medio de una lluvia de ideas, donde se fueron descartando aquellas que no tenían una buena estructura y escasa información, logrando llegar a el eje central de la investigación que es: identificar los factores de la cultura de los negocios entre Colombia y Costa Rica que inciden en las negociaciones comerciales. Asimismo, puede ayudar a los profesionales en negocios internacionales en su cotidianidad.

El alcance de la investigación pretende desglosar las oportunidades que tienen los diferentes sectores y por ende, las empresas colombianas para ingresar al mercado de Costa Rica y así, aprovechar los beneficios del TLC. Por último, las limitaciones del proyecto al tratarse de una investigación documental es poder contar con información válida, actualizada y confiable que permita el cumplimiento de los objetivos propuestos a lo largo del proyecto.

## 5. Marco referencial

### 5.1 Marco de antecedentes

Se generará un análisis con el fin de determinar los trabajos e investigaciones que han elaborado otros investigadores y autores nacionales, locales e internacionales en relación con el tema de investigación planteado inicialmente en este proyecto, para así, poder conocer como se ha expuesto, trabajado y formulado el tema, para lograr obtener unas bases sólidas para abordar esta investigación de la siguiente forma:

En el contexto internacional, se evidencia el trabajo realizado por Castillo, Gonzales y Montenegro (2020) denominado: *“Consecuencias de la implementación de tratados de libre comercio en Costa Rica: estructura económica, intercambio comercial y desgravación arancelaria”* en el cual los autores presentan datos estadísticos con respecto a las características económicas, políticas y comerciales del país, para posteriormente analizar las principales variables que existen entre los diferentes acuerdos y tratados comerciales que tiene Costa Rica con otros países como: Canadá, China y Colombia, además, de la evolución y los beneficios que esto ha traído al país tanto de manera interna como externa. La metodología empleada es cualitativa fundamentada en datos estadísticos, con un análisis que combina interpretaciones cualitativas y cuantitativas, con el apoyo de gráficos y cuadros estadísticos. Por otro lado, se puede validar a nivel general que los acuerdos internacionales como los TLC, son instrumentos que permiten la integración de manera más eficiente entre países, los cuales han tenido una gran evolución pasando de ser sencillos a algo más complejos ajustándose a las nuevas necesidades y objetivos que presenta cada país como individuo de forma estratégica para conseguir un amplio desarrollo comercial. Finalmente, Costa Rica ha sufrido una gran evolución en la adaptación de las necesidades que presenta el país en los diferentes aspectos políticos, económicos y culturales, con ello logrando reforzar sus capacidades comerciales para afrontar los diversos cambios que se presentan a nivel internacional (pp. 9-50).

Al mismo tiempo, en el contexto internacional se visualiza el trabajo realizado por Álvarez (2020) denominado: *“Análisis de las restricciones culturales del costarricense para la competitividad y productividad y una propuesta estratégica para el desarrollo de una cultura de calidad”* en la cual se presenta la competitividad de Costa Rica respecto a otras naciones líderes, se visualizan los rasgos costarricenses para el desarrollo de una cultura de calidad y se analizan las fortalezas y deficiencias de la enseñanza primaria y secundaria en Costa Rica para la formación de

valores y hábitos de calidad. La metodología empleada en la realización del trabajo es mixta, debido a que se basa en la recolección de datos de la competitividad que presenta Costa Rica con otros países desde 1990 y además, se genera el análisis de cada una de ellas con gráficos que permiten determinar el punto alto y bajo de la cultura costarricense. Como conclusión, se puede validar el hábito y la calidad de vida que representa Costa Rica, para poder desarrollar una cultura de calidad frente a otras, destacando la herencia de valores y hábitos; además, se pueden establecer procesos de enseñanza que refuercen la competitividad de las empresas (pp. 2-5).

Por otra parte, en el ámbito nacional realizado por Molina y Certuche (2017), denominado: “*Análisis de las oportunidades comerciales del TLC entre Colombia y Costa Rica*” se determinó las cláusulas establecidas en materia de comercio de bienes, servicios y flujos de capital, destacando los ítems generales acordados dentro de una negociación, en donde se establecieron parámetros sobre procesos comerciales, aranceles, mercados, entre otros. De igual manera, se identificaron los productos y sectores del país para generar el proceso de exportación entre Colombia y Costa Rica. Asimismo, para llegar al enfoque principal, los autores realizaron la investigación con gráficas de datos en donde se determinaba el comportamiento que tenía el intercambio comercial entre las dos naciones y así, se analizaba el impacto y las oportunidades comerciales que obtendrían al momento de identificar los productos para el proceso de exportación e importación (pp. 4-15). Dentro de las conclusiones, cabe resaltar lo indicado por los autores:

Se destaca que el fin principal es mejorar las relaciones comerciales entre ambas partes, fomentando el crecimiento de su economía y desarrollo general. Además, se busca conservar la cultura y tradiciones de cada una de las partes. Esto, otorgándole vital importancia a la cooperación, prácticas leales, trato justo, protección y seguridad plenas. (p. 94).

Del mismo modo, en el escenario local se demuestra el trabajo realizado por Alayón (2009), titulado: “*La negociación comercial internacional, una expresión de la identidad cultural: Estudio de casos colombianos*”, el cual tiene como objetivo entender la influencia de la cultura en los negocios, a partir del análisis de diferentes aspectos que se dividen en 7 ítems los cuales son: la actitud frente a la cultura extranjera, lenguaje oculto, valoración o preferencias del otro, valores, rituales y manifestaciones estéticas, lenguaje verbal y no verbal y por último, creencias religiosas. Todas ellas frente a la cultura extranjera de los negociadores colombianos, que determinan la identidad cultural de un individuo o grupo desde una perspectiva direccionada a la cultura colombiana. La metodología implementada fue descriptivo-exploratorio, la cual pretende mediante la aplicación del cuestionario a negociadores comerciales internacionales de origen colombiano,

conocer el comportamiento de los elementos de identidad cultural nacional en el contexto de la negociación internacional (p. 65). El resultado obtenido a partir de las encuestas realizadas en esta investigación, lograron determinar que la mayoría de las personas opinan que los negociadores colombianos consideran las diferencias culturales propias como extranjeras, obteniendo características como el contacto personal, que es esencial para el negociador colombiano. Asimismo, el tiempo es flexible y no es considerado como un aspecto limitado; además, la edad y el género no influyen en los negocios. Sin embargo, sí existe una mayor valoración cuando la persona posee más experiencia en temas específicos. Para terminar, se llegó a la conclusión que:

Explorar los elementos de identidad cultural colombianos asociados a la negociación internacional, y la adaptabilidad cultural que han tenido en los países objeto de negociaciones internacionales, se puede decir que en especial la actitud frente a la cultura extranjera, el lenguaje, la valoración o preferencia del otro y los valores culturales muestran una asociación significativa con la negociación internacional de los colombianos y han tenido mayores adaptaciones para el logro de los objetivos. En menor proporción lo hacen los rituales y manifestaciones estéticas y las creencias religiosas, por considerarse aspectos que dependen más de las iniciativas y características personales del negociador, que por ser un rasgo de la negociación colombiana. (p. 118).

Finalmente, en el entorno local del trabajo realizado por Cantor y Cortés (2021), titulado: *“Cambios en el comercio exterior entre Colombia y Costa Rica a partir del TLC”*, en el que habla acerca de los cambios que surgieron en el comercio exterior a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Costa Rica, los cuales tenían como finalidad lograr facilitar el acceso de mercancías de ambos países tanto de exportaciones como importaciones. Asimismo, como el análisis del volumen y el valor de los productos que se comercializaban antes y después de este tratado; con ello, visualizar si se ha sacado provecho de este tratado en temas de comercialización de mercancías entre los países. La metodología empleada en este estudio es cuantitativo descriptivo, basado en la recolección de datos estadísticos que van desde el año 2013 hasta el año 2021, con el fin de analizar si al intervenir en el Tratado de Libre Comercio entre ambos países se genere alguna diferencia ya sea positiva o negativa en la comercialización de productos. Dentro de las conclusiones, cabe resaltar que se logró determinar el volumen de comercio exterior, presentando un cambio significativo entre Colombia y Costa Rica demostrando la necesidad de fomentar el aumento en el comercio exterior y así, poder reducir el costo de transporte y logística por medio de alianzas para el mejoramiento de la infraestructura vial (pp. 2-33).

## **5.2 Marco teórico**

La cultura y el comercio son factores esenciales para los negocios internacionales, por ello, es de suma importancia conocer cuáles son las diferentes dinámicas y conocimientos teóricos que se pueden implementar en la misma. Por ende, se abordarán cuatro diferentes teorías de las cuales dos de ellas van enfocadas hacia la cultura de los negocios y las otras dos hacia el comercio entre países; con el fin de verificar la manera en que se van a desarrollar en el contexto planteado inicialmente entre Colombia y Costa Rica.

### **5.2.1 Teoría de Hall.**

Esta teoría se basa en la comunicación intercultural y su modelo plantea tres dimensiones. La primera se refiere al contexto cultural de alto y bajo contexto, entendido “como la multiplicidad de estímulos que rodean el proceso de la comunicación” (Silva, 2014, p. 22); la segunda trata sobre la percepción del tiempo de la cultura monocromática y policromática que se planteó como “las personas perciben el uso del tiempo en un continuo extremo” (AFS, s.f, p. 2); y por último, se ubica el contexto del espacio entre una cultura de fuerte territorialidad y baja territorialidad, que se define como “las personas perciben el espacio a través de al menos cuatro de los cinco sentidos: la vista, la escucha, el olfato y el tacto” (AFS, s.f, p. 2).

La primera dimensión consta que en países asiáticos, árabes, africanos y latinos, implementan la cultura de contexto alto que se da de manera implícita, en donde la comunicación es indirecta, es decir, de forma incierta por medio del lenguaje corporal y gestual. Sin embargo, las sociedades latinas, mediterráneas y orientales consideran que una comunicación directa es demasiado fría y hasta perjudicial para el buen desarrollo del acuerdo (Maldonado, 2006, p. 18); generando que los negocios sean lentos, cuando su objetivo principal es afianzar relaciones, más que formalizar un contrato con la contraparte, ya que consideran que es un aspecto sustancial para un negocio próspero. Por lo tanto, las negociaciones:

Se caracterizan por la precisión en los detalles del contrato y en la evacuación rápida de éstos. A diferencia de las culturas de contexto alto, el ser francos y hablar con precisión y claridad, no se percibe con la intención de ofender, sino de entablar una buena comunicación libre de malas interpretaciones. (Maldonado, 2006, p. 19).

La segunda dimensión se entorna a los documentos escritos, el lenguaje explícito y de manera directa, porque permiten transmitir mayor seguridad y veracidad de la información. Para Hall, los comportamientos no verbales incluyen las expresiones faciales, los movimientos y la proximidad,

entre otros. Además, varían de acuerdo a cada país y región, debido a que el tiempo y el espacio son manifestados de maneras distintas por cada cultura (AFS, s.f, p. 1). De esta manera, AFS (s.f) indica que:

Hall planteó que las personas perciben el uso del tiempo en un continuo, donde en un extremo se encuentra el tiempo monocrónico y en el otro el tiempo policrónico. En los sistemas monocrónicos, el tiempo se encuentra compartimentalizado, o dividido entre unidades discretas, donde las personas completan una tarea antes de pasar a otra. Para Hall, las personas de culturas monocrónicas podrían sentirse incómodas al tener que hacer más de una cosa a la vez. Por otro lado, los sistemas policrónicos cuentan con una gran cantidad de interacciones y/o actividades ocurriendo al mismo tiempo y usualmente las personas interactúan de manera colectiva. (p. 1).

La tercera dimensión se basa en la determinación de que todas las culturas tienen reglas implícitas de cómo debe usarse el espacio, generando así, normas que varían de una cultura a otra y de esta manera, no se hable de manera abierta sobre estas especificaciones como: donde se juega y donde se trabaja.

Además, existen distinciones territoriales para diferenciar unidades sociales como: la familia y el barrio, asimismo, existen usos aceptados del espacio para unidades sociales como: las mujeres, los hombres y los niños (AFS, s.f, p. 2).

En este entorno, es importante destacar que no se mezclan los negocios y la vida personal de la misma manera que en el contexto alto. Desde otro punto de vista, existen culturas monocrónicas que le apuntan al contexto bajo, las cuales consideran el tiempo como un tipo de recurso dedicado a una sola actividad, para lograr conseguir los mejores resultados para potenciar su productividad. Por otro lado, el concepto de policrónica, se dirige al contexto alto, destacando el fortalecimiento de los lazos interpersonales ante el cumplimiento de un horario establecido, el cual:

Consiste en la capacidad para realizar varias actividades a la vez. El tiempo no es un recurso en sí, sino un medio. De este modo, las actividades no se supeditan a un calendario inmodificable, sino a la urgencia o importancia de los asuntos a tratar. (Maldonado, 2006, p. 19).

Esta teoría se implementará a lo largo del primer capítulo, donde tendrá como función explicar los diferentes aspectos culturales de cada país según el contexto al que pertenezca, ya sea de alto o bajo contexto, con el fin de poder determinar su manera de actuar en una negociación dentro y fuera del país; y de este modo, lograr obtener una mayor cercanía al realizar una transacción comercial de la cual se tenga poca información de los empresarios, y así, poder tener una idea de cómo se realizaría según su entorno.

### 5.2.2 Teoría de Hofstede.

Esta teoría formula las dimensiones o variables que ayudan a comprender las relaciones interculturales en el intercambio de los negocios internacionales. Como lo hace notar, Ros (2002): “La teoría de Hofstede considera que cuatro dimensiones culturales son suficientes para entender las variaciones culturales: individualismo, distancia de poder, masculinidad y evitación de incertidumbre” (p. 10).

Hofstede contribuyó al campo intercultural mediante la formación de dimensiones, que ayudan a entender la comunicación intercultural en el área de los negocios internacionales y la relación entre naciones, empresas, gobiernos y organizaciones empresariales. Estas son:

*Distancia y distribución del poder.* Esta variable mide la relación que se tiene con la autoridad dependiendo del tipo de cultura en el que se haya crecido, estableciendo el tipo de jerarquías que existen, si es de tipo horizontal o vertical, y si las decisiones a nivel empresarial se toman de manera centralizada o descentralizada, o si por el contrario, esta distancia corresponde a formalismos necesarios a nivel organizacional (Maldonado, 2006, p. 20).

*Individualismo y colectivismo.* Esta variable es determinante a la hora de detectar las diferencias culturales, debido a que analiza el tipo de relaciones interpersonales que se desencadenan a partir del poder que un individuo o grupo posee. Por lo tanto, Hofstede divide las sociedades en individualistas o colectivistas, siendo las sociedades colectivistas las predominantes (Maldonado, 2006, p. 22).

*Manejo de incertidumbre.* Esta variable se relaciona con el manejo del tiempo, flexibilidad horaria, cumplimiento de normas, respeto a la ley y el sentido de justicia y orden. Gracias a esto, se logra reflejar en qué medida una sociedad está dispuesta a controlar su entorno y manejar la incertidumbre de las propias situaciones impredecibles que se presentan en la vida (Maldonado, 2006, p. 27).

*Masculinidad y feminidad.* Esta variable permite determinar las diferencias que hay entre los hombres y mujeres en los países femeninos, donde hombres y mujeres eran más parecidos mostrando sus características tradicionales. Cabe resaltar, que para Hofstede, la masculinidad cultural se encuentra relacionada con el sexismo (Moya, Páez, Glick, Sendano, Poeschl, 1997, párr. 17).

*Concepción de largo y corto plazo.* Esta variable se basa en la orientación de las sociedades a largo y corto plazo. En donde a largo plazo, incentivan a las personas a invertir, a ser ahorrativos,

perseverantes y cautelosos. Por otro lado, en las sociedades de orientación a corto plazo respetan las tradiciones, pero incentivan a gastar y a obtener ganancias inmediatas (AFS, 2012, p. 4).

*Indulgencia.* Esta variable examina el grado en que los individuos de una organización o sociedad, entregan sus deseos e impulsos o ejercer moderación y autodisciplina (Cuofano, 2024, párr. 9).

Cabe resaltar que las dimensiones culturales de Hofstede constituyen a tener una forma útil de análisis para evaluar una cultura específica y, de esta manera, orientar mejor las decisiones de política pública (Chamorro, 2016, p. 67).

Hofstede, en su libro titulado “Cultures and organizations: Software of the Mind”, genera un análisis histórico-geográfico, indicando la relación que existe entre los diferentes países y la distancia que poseen respecto al poder. Asimismo, se válida que los programas mentales en las personas son necesarios para la supervivencia de su sistema social y político como se puede visualizar en países latinos, orientales y árabes (Maldonado, 2006, pp. 20-21). Además, indica que algunos negociadores internacionales interactúan con otras culturas, y tienden a comprender ciertos comportamientos sobre los cambios necesarios para tener en cuenta en el conocimiento intercultural sobre la competencia.

Esta teoría se desarrollará a lo largo del primer capítulo, en donde será clave para determinar la influencia de la cultura a la hora de realizar una negociación, con respecto a las seis dimensiones existentes y el resultado obtenido por cada país; permitiendo verificar si estas provocan barreras a la hora de negociar o si por el contrario, facilitan dicho proceso.

### **5.2.3 Modelo de Krugman.**

El teórico Paul Krugman, obtuvo el Premio Nobel por sus investigaciones sobre el comercio y otros temas, plasmados en tres artículos que se publicaron en 1979, 1980 y 1991. De ahí, surgieron las teorías de Krugman del Nuevo Comercio y la Teoría de Geografía Económica (Mayorga. J y Martínez. C, 2008, pp. 7-8). La “Nueva teoría del comercio” formulada en 1979, permitió superar la explicación del economista británico David Ricardo, vigente desde principios del siglo XIX.

Después de varios análisis e identificación de diversos factores, Krugman llegó a la conclusión de que la teoría de David Ricardo tenía varios fallos en ella, en su mayoría enfocados hacia la realidad, los cuales no eran muy coherentes con lo que se mencionaba en sus escritos. Aunque varios autores intentan complementar la teoría y tenían puntos a favor en sus aportes, Krugman se

percató que el comercio internacional en la realidad no era sólo interindustrial<sup>1</sup>, como lo refleja la teoría tradicional, sino que los países también realizan intercambios de bienes y servicios para las mismas industrias, lo que se denomina comercio intraindustrial<sup>2</sup> (Mayorga. J y Martínez. C, 2008, p. 9). Es por ello, que:

Krugman basó su teoría en la hipótesis de que los consumidores aprecian la diversidad en su consumo y por el lado de la oferta o de los productores, explica que el comercio intraindustrial es benéfico para un país, al permitir que cada uno tome ventaja de las economías de escala<sup>3</sup> y que los consumidores en un contexto global se beneficien de los precios bajos y de la diversidad de productos. (Mayorga. J y Martínez. C, 2008, p.10).

Además de esto, otro argumento proporcionado por Krugman se enfocó en el libre comercio y la libre movilidad de factores, que generan efectos radicalmente distintos para cada uno de los países, pues mientras esté bajo el libre comercio, ambos ganan; y cuando este baja la libre movilidad de factores, la actividad económica termina aglomerándose en uno de los países (Posada. H y Vélez. J, 2008, p. 4).

Esta teoría se utilizará en el primer capítulo, para validar el esfuerzo que tiempo atrás adelanta Costa Rica, para lograr tener un acceso preferencial en diferentes mercados de los productos y servicios colombianos, con el objetivo de lograr estrechar lazos comerciales con países centroamericanos que permitan atraer inversión productiva de los mismos (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, s.f, párr. 1). Cabe resaltar que “Costa Rica es una de las economías más dinámicas y estables de Latinoamérica, con la que Colombia ha sostenido por años fuertes vínculos culturales, comerciales y diplomáticos” (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, s.f, párr. 2). Por el lado de Colombia, se verificará las oportunidades para la exportación de productos industriales y agroindustriales, debido a que Costa Rica cuenta con un poder adquisitivo superior en más del 20% al de los colombianos, y con una mayor orientación importadora en materia de bienes industriales, siendo así, un objetivo para la consolidación de las relaciones comerciales con países centroamericanos (Legiscomex, s.f, párr. 1-2). Al mismo tiempo, el TLC permite brindar mejores condiciones y garantías a los inversionistas de ambos países, facilitando el poder adquisitivo en América Latina.

---

<sup>1</sup> Interindustrial: Existe cuando dos países exportan e importan productos que provienen de diferentes industrias.

<sup>2</sup> Intraindustrial: Surge cuando se exportan e importan bienes pertenecientes a una misma industria.

<sup>3</sup> Economía de escala: Es una reducción de los costos de producción consecutiva al incremento de la producción. Permite mejorar la productividad de una empresa.

#### 5.2.4 Teoría de la integración económica.

El economista húngaro Bela Balassa, en 1964 define y propone la integración económica como: “un proceso a través del cual dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas se unen para formar un mercado común de una dimensión idónea” (Petit, J, 2014, p. 5).

De ahí, la teoría de la integración económica según el autor José Petit, nos permite analizar y explicar aspectos esenciales que a lo largo del tiempo han ido evolucionando. Esta teoría fue dada en Europa, en donde jugó un papel importante en la construcción de los mercados comerciales de cada país; uno tras otro, fue tomando esta integración como propia y adecuándose a su manera, pero siempre con la misma finalidad que era lograr prosperar y abrirse un espacio en el mercado, así consiguiendo la integración de los mercados nacionales con los internacionales.

Esta teoría tomó mayor popularidad entre las personas de este sector que eran los comerciantes, provocando así, que tuviera una mayor evolución y generará la división en cinco etapas. Estas permitían que los mercados se unificarán de una manera más fácil y rápida, porque se encontraban conformadas de la siguiente manera: “comercio de bienes y servicios, pagos internacionales, problemas monetarios, transporte y comunicaciones, finanzas y seguros, movilización de personas, etc.” (Petit, 2014, p. 140).

La primera etapa denominada *zona o área de libre comercio*, que consta de “la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias a las exportaciones e importaciones de bienes que son originarios de los Estados miembros del área, al tiempo que cada uno de ellos mantiene sus propios aranceles frente a terceros” (Petit, 2014, p. 141). Este problema surge de la necesidad de mantener controles fronterizos de aquellos productos que provienen del exterior, de países que están incluidos en el área de libre comercio, con el fin de evitar inconvenientes con las reglas de origen persistentes.

La segunda etapa es la *unión aduanera*, que se basa en la determinación de la tarifa arancelaria o el área de libre comercio entre los países involucrados. Es allí donde se vuelven más fuertes las negociaciones, ya que todos tienen que estar de acuerdo con lo estipulado. Según Conesa (citada en Aguirre, Cevallos, Medina y Sancho, 2015), la unión aduanera se fundamenta en tres conceptos: la liberación del comercio recíproco, la tarifa externa común y el establecimiento de una aduana común que recaude fondos y los distribuya entre los países miembros (p. 7).

La tercera etapa es el *mercado común*, que se conoce como un acuerdo entre ambos países, los cuales realizan la liberación de los factores productivos, es decir, “implica la liberalización efectiva de mercancías, personas, servicios y capitales, por lo que no existen obstáculos a la entrada y salida de personas que se desplacen con una finalidad económica (empresarios y trabajadores) en ninguno de los Estados miembros” (Petit, 2014, p. 142).

La cuarta etapa es denominada la *unión económica*, en donde se establecen temas de mayor grado de importancia, de tal modo que:

La realización de ésta implica la existencia previa de un mercado común, pero además que haya armonización de las políticas económicas de los Estados miembros. La unión económica incluye la unión monetaria o de las paridades de las monedas, cuya fase más avanzada puede conducir a la circulación de una moneda única y a la instauración de una autoridad monetaria central, como es el caso, por ejemplo, de la Eurozona. (Petit, 2014, p. 142).

La quinta etapa es la *comunidad o integraciones económicas*, “en cuya etapa se armonizan las políticas monetarias y fiscales de los países integrantes del área y se constituyen organismos supranacionales encargados de establecer las directrices que regirán el camino de la comunidad en su conjunto” (Aguirre, Cevallos, Medina y Sancho, 2015, p. 8).

Además, según la clasificación a la que pertenece, esta teoría se utilizará con el fin de explicar los diferentes beneficios proporcionados por el TLC entre Colombia y Costa Rica, el cual se aplicará a partir de los conceptos abordados en la teoría y las problemáticas o falencias que está resuelve, con el propósito de identificar cómo se facilitan los diversos procesos comerciales que implica una negociación entre un país y otro, enfocados en los cambios obtenidos antes y después de la firma del TLC entre estos dos países, tanto a nivel nacional como internacional.

### **5.3 Marco legal**

Los negocios internacionales se encuentran sujetos a diversos Tratados De Libre Comercio, los cuales abarcan: leyes, artículos, decretos y códigos comerciales, que establecen la finalidad que este posee, así también, como restricciones comerciales, beneficios, normativas, entre otros. De acuerdo con lo anterior, en el TLC entre Colombia y Costa Rica, se observan leyes comerciales y aduaneras, así como disposiciones específicas del propio tratado, como se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 1.

*Normatividad de Colombia*

<i>Normatividad</i>	<i>Descripción</i>
<i>Artículo 226 de la Constitución Política de Colombia</i>	El Estado promoverá la internacionalización de las relaciones políticas, económicas, sociales y ecológicas sobre bases de equidad, reciprocidad y conveniencia nacional (Art. 226, 1991).
<i>Artículo 227 de la Constitución Política de Colombia</i>	El Estado promoverá la integración económica, social y política con las demás naciones y especialmente, con los países de América Latina y del Caribe mediante la celebración de tratados que sobre bases de equidad, igualdad y reciprocidad, creen organismos supranacionales, inclusive para conformar una comunidad latinoamericana de naciones. La ley podrá establecer elecciones directas para la constitución del Parlamento Andino y del Parlamento Latinoamericano (Art. 227, 1991).
<i>Artículo 333 de la Constitución Política de Colombia</i>	La actividad económica y la iniciativa privada son libres, dentro de los límites del bien común. Para su ejercicio, nadie podrá exigir permisos previos ni requisitos, sin autorización de la ley (Art. 333, 1991).
<i>Artículo III del GATT</i>	Las partes contratantes reconocen que los impuestos y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamentos y prescripciones que afecten a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de productos en el mercado interior y las reglamentaciones cuantitativas interiores que prescriban la mezcla, la transformación o el uso de ciertos productos en cantidades o en proporciones determinadas, no deberían aplicarse a los productos importados o nacionales de manera que se proteja la producción nacional (Art. III, 1994).
<i>Ley 1763</i>	Ley que aprueba el Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y la República de Costa Rica (Ley 1763, 2015).
<i>Decreto 1231</i>	Desarrollo de compromisos para el acceso a los mercados obtenidos por Colombia en el TLC (Decreto 1231, 2016).
<i>Capítulo 11 de la Sentencia C-157/16 Corte Constitucional</i>	El capítulo once prevé la “política de competencia y defensa del consumidor”. Prohíben las prácticas anticompetitivas e implementa las políticas de competencia y cooperación, con

el propósito de que no se reduzcan los beneficios de la liberalización estipulados en el tratado de libre comercio (Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Penal, C-157/16, 2016).

*Decreto 1089*

Se modifica el programa de desgravación arancelaria del o entre la República de Colombia y la República de Costa Rica (Decreto 1089, 2018).

*Nota.* Normatividad colombiana. Tomado de Ministro de Transporte, Constitución Política De Colombia, Organización Mundial del Comercio, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, (2024).

Tabla 2.

*Normatividad de Costa Rica*

<i>Normatividad</i>	<i>Descripción</i>
<i>Ley 1148</i>	Ley control de transacciones internacionales (Ley 1148, 1950).
<i>Ley 1460</i>	Ley conocida como: “Autorización para disponer de parte de las divisas provenientes de exportaciones” (Ley 1460, 1952).
<i>Ley 2470</i>	Reforma inciso D, artículo 37 de la ley de pagos internacionales y modificación al presupuesto extraordinario N° 2123 de 5 de 1959 (Ley 2470, 1959).
<i>Ley 2801</i>	Reforma al capítulo 2° de la ley de la moneda, No.1367 de 19 de octubre de 1951. (Deroga la ley de pagos internacionales y de divisas libres) (Ley 2801, 1961).
<i>Ley 4560</i>	Proyecto conocido como: "Reforma al artículo 4° de la ley del centro para la promoción de las exportaciones y las inversiones No. 4081 de 27 de febrero de 1968" (Ley 4560, 1970).
<i>Ley 5162</i>	Ley de fomento de las exportaciones (Ley 5162, 1972).
<i>Ley 7210</i>	Ley de zonas francas de Costa Rica (Ley 7210, 1990).
<i>Ley 7526</i>	Aprobación de la convención sobre las medidas que deben adoptarse para prohibir e impedir la importación, exportación y transferencia de propiedad ilícita de bienes culturales (Ley 7526, 1995).

---

---

*Ley 9238*

Ley de aprobación del Tratado de Libre Comercio entre el gobierno de la República de Costa Rica y el gobierno de la República de Colombia (Ley 9238, 2014).

---

*Nota.* Normatividad costarricense. Tomado de la Asamblea Legislativa República de Costa Rica, (2024).

## 6. Metodología

El presente trabajo de investigación presenta un diseño no experimental que según Hernández, Fernández y Baptista (2014) lo definen como: “Son estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos” (p. 152). Por lo tanto, el proyecto se fundamenta en una investigación documental que permitirá responder a los objetivos propuestos sin manipular las variables y la información.

Además, el alcance de esta investigación es descriptiva que como afirma Mejia (2020):

La investigación descriptiva es un tipo de investigación que se encarga de describir la población, situación o fenómeno alrededor del cual se centra su estudio. Procura brindar información acerca del qué, cómo, cuándo y dónde, relativo al problema de investigación, sin darle prioridad a responder al “por qué” ocurre dicho problema. Como dice su propio nombre, esta forma de investigar “describe”, no explica. (párr. 1).

Esta investigación permite describir las oportunidades comerciales de importación y exportación que se presentan en el marco del TLC entre Colombia y Costa Rica, así, como los aspectos más relevantes a tener en cuenta por los empresarios para el éxito en el proceso de negociación.

Al mismo tiempo, tenemos que la metodología empleada es cualitativa y se emplea como técnica de recolección de información. También, se encuentra la investigación documental, que se refiere a la indagación en documentos oficiales, fuentes de internet y personales; dichos documentos pueden ser de diversos tipos: impresos, electrónicos o gráficos (Martínez, 2015, párr. 1), los cuales se presentan en la siguiente tabla:

Tabla 3.

### *Fuentes de información*

<b><i>Objetivos específicos</i></b>	<b><i>Información</i></b>	<b><i>Fuentes de información</i></b>
Realizar una revisión de la relación comercial entre Colombia y Costa Rica entre el 2012 al 2022.	Información económica. Importaciones. Exportaciones. Balanza Comercial. IED. Teorías aplicadas.	MARO. TradeMap. Legiscomex. Mincomercio. Datos Macro. TLC.

---

Indicar los diversos  
beneficios que ofrece el TLC  
entre Colombia y Costa Rica.

Importaciones.  
Exportaciones.  
Ventajas y desventajas.

MARO.  
TradeMap.  
Legiscomex.  
Mincomercio.

---

*Nota.* Fuentes de información del trabajo a desarrollar. Autoría propia.

## 7. Factores culturales en una negociación entre Colombia y Costa Rica

Los negocios internacionales fueron tomando mayor visibilidad a partir de la globalización y las implicaciones que esta obtuvo desde sus inicios, en el que las empresas inician ingresando en el mercado nacional hasta llegar a su auge, logrando posicionarse como una empresa o marca reconocida en su país de origen. Sin embargo, una vez alcanzados los objetivos de la empresa, se empieza a generar una visión hacia nuevos horizontes y es allí, donde inician su proceso de internacionalización, con el fin de conseguir adentrarse en nuevos países, los cuales cuentan con diferentes culturas y gustos. En este contexto, la teoría de Hofstede permitirá obtener un mejor análisis de la cultura de otros países, según AFS (s.f): “La Teoría de las Dimensiones Culturales, ofrece un marco para examinar cómo los valores culturales afectan el comportamiento y da pistas del por qué las personas de una cultura pueden actuar de cierta forma”. (pp. 1-2). La teoría se encuentra compuesta por: distancia y distribución del poder, individualismo y colectivismo, manejo de incertidumbre, masculinidad y feminidad, concepción de largo y corto plazo y finalmente, indulgencia.

Tabla 4.

*Dimensiones culturales de Hofstede: Colombia y Costa Rica*

<i>N°</i>	<i>Dimensiones</i>	<i>Colombia</i>	<i>Costa Rica</i>
1	Distancia y distribución del poder	67	35
2	Individualismo y colectivismo	13	15
3	Manejo de incertidumbre	80	86
4	Masculinidad y feminidad	64	21
5	Concepción de largo y corto plazo	13	-
6	Indulgencia	83	-

*Nota.* Dimensiones culturales de Hofstede. Tomado de AFS, (2024).

De acuerdo con la tabla anterior, al momento de ingresar desde otro país al mercado colombiano o costarricense teniendo en cuenta las dimensiones de Hofstede, podemos evidenciar que cada uno

tiene una valoración diferente que va desde el 0 siendo el valor mínimo, hasta el 100 como valor máximo. Cabe resaltar que nos centraremos en la primera, segunda, tercera y cuarta dimensión de la tabla, dando un pequeño análisis para obtener una mejor interpretación de los datos.

Primero, tenemos que la *distancia y distribución del poder*, plasma el grado de tolerancia que presentan las personas o las sociedades a la desigualdad en la distribución del poder, en donde se encuentran patrones de conducta, de quienes ostentan el poder (AFS, 2012, p. 3). Por el lado de Colombia, se logró validar que obtuvo 67 puntos, siendo casi el doble del valor obtenido por Costa Rica que fue de 35 puntos; lo que quiere decir que, en Colombia se ve más marcado el nivel de tolerancia que posee una persona en cuanto a la desigualdad que existe de un cargo a otro entre una empresa y la jerarquía que se posee la misma, dependiendo del puesto en donde se ubique. Mientras que por el lado de Costa Rica, las relaciones entre las culturas con baja distancia al poder y la costumbre de consultar con otras personas, permite generar que las decisiones y las actuaciones sean menos efectivas. Por ende, las culturas de mayor distancia de poder, mostrarán mayor utilización de comportamientos competitivos en la negociación. Lo anterior nos lleva a la siguiente proposición: “Las personas de Costa Rica, quienes cuentan con un índice bajo en distancia de poder, se inclinarán a consultar con otros sus decisiones y a utilizar tácticas integrativas de negociación” Kale y McIntyre (citada en Cubillo y Saorín, 2008, p. 6).

Un ejemplo de lo anterior con respecto a Costa Rica, se basa en las malas decisiones tomadas en el pasado por la Compañía Nacional costarricense de Fuerza y Luz (CNFL), en la que iban a comprometer la sostenibilidad financiera del Instituto Costarricense de Electricidad (ICE), en donde el presidente de la República Carlos Alvarado, advirtió que se tenían que tomar medidas drásticas y por eso, pidió al jefe del ICE, Ireñe Cañas, tomar decisiones que garanticen la sostenibilidad financiera de dicha entidad (Hidalgo, 2021, párr. 1-2).

Por otro lado, un ejemplo referente a Colombia es:

En 1990, el vuelo 052 de Avianca (Colombia), parte desde Medellín hacia Nueva York. El capitán del vuelo era Laureano Caviedes y el copiloto Mauricio Klotz. Aquella tarde en Nueva York hacía mal tiempo. El avión tuvo que dar vueltas durante su trayecto y se acabó estrellando en un terreno cerca de Long Island: murieron 73 de los 158 pasajeros a bordo. En Colombia, el copiloto debe esperar órdenes del capitán, ya que es una cultura donde se tiene un respeto profundo y permanente por la autoridad. En el accidente del Avianca 052, es posible que los primeros oficiales estuvieran esperando órdenes del capitán y que, a la vez, ellos mismos fueran incapaces de plantear alternativas. (Weissmann. R, 2021, párr. 6-14).

Segundo, tenemos el caso del *individualismo y colectivismo*, en donde es fundamental contar con relaciones armónicas al interior del grupo, que permitan ayudar a tomar decisiones de forma independiente y segura, debido a que ambos países buscan tener lazos grupales fuertes y estructuras sociales para alcanzar las metas propuestas. En ese orden de ideas, Colombia cuenta con un puntaje de 13 siendo solo 2 puntos menor que Costa Rica que se encuentra con 15 puntos, lo que quiere decir, que Costa Rica posee un mayor enfoque en las relaciones e interacciones laborales al interior de sus empresas.

De esta manera, es importante resaltar que para lograr el reconocimiento de responsabilidad, según la dimensión del individualismo y colectivismo, se debe de realizar un análisis de las relaciones interpersonales, siendo un factor esencial al principio de cualquier reunión o negociación, para así, alcanzar a tener una conversación general sobre temas triviales que sirven para un conocimiento más íntimo de las personas, para alcanzar a tener un diálogo que de introducción sobre las materias que les han llevado a convocar el encuentro y el negocio (González, 2020, párr. 10).

Un ejemplo concreto es el caso de Colombia, donde se llevaron a cabo investigaciones a partir de una encuesta nacional que abarcó a más de 15 mil hogares distribuidos en 142 municipios de 32 departamentos. El objetivo principal fue realizar un estudio sobre la tendencia del individualismo en la sociedad colombiana. Los resultados indicaron un aumento progresivo en los niveles de individualismo, reflejado en porcentajes significativos de no participación en grupos según diferentes rangos de edad. Específicamente, se observó que el 53,7% de las personas entre 12 y 17 años, el 65,3% de aquellos entre 18 y 44 años, el 60,5% de individuos de 45 a 59 años, y el 60% de aquellos de 60 años en adelante, no participan en actividades grupales (Ministerio de Salud, 2015, párr. 1-3).

Según el artículo elaborado por Chaverri y Fernández (2023) sobre el individualismo y colectivismo con relación a la desigualdad, podemos resaltar que una de las causas en esta dimensión es la crianza de los individuos, debido a que en las culturas individualistas, la crianza se encuentra más enfocada en las necesidades y expresiones individuales del niño, sin embargo, en las culturas más colectivistas, la crianza está más centrada en las necesidades del grupo, por lo que la presión se dirige hacia las conformidades del niño con las necesidades de los demás (p. 10). Cabe destacar que una de las diferencias clave, se manifiestan desde los procesos de crianza, el grado de autonomía y la atención individual que se le da a la persona.

Tercero, tenemos el *manejo de incertidumbre*, que se define como la falta de información o desconocimiento de una condición futura, en donde puede provocar un desacuerdo sobre lo que se sabe o lo que podría saberse por la falta de certeza que genera dudas o indecisión en las cosas (Diccionario de Autoridades, s.f, p. 1). Cabe resaltar que en esta dimensión “está presente en todas las sociedades, puesto que todos debemos enfrentarnos al problema que supone no saber qué es lo que nos depara el futuro” (Díaz, 2017, p. 25). Como resultado, se muestra en la tabla que Colombia obtuvo 80 puntos, en comparación a Costa Rica que obtuvo 86 puntos. Lo que significa que ambos países tienen un manejo similar de sus tiempos y el control que tienen sobre las situaciones que se presentan en sus negociaciones.

Por ejemplo, con lo que respecta Colombia:

Brookfield Corporation, el accionista mayoritario de Isagen, en carta abierta que le dirigió al ministro de Hacienda, Ricardo Bonilla, en la cual manifiesta su preocupación por que “el decreto 929 de 2023 emite unas directrices de política pública que afectan la autonomía de las compañías para evaluar sus riesgos a la hora de ofrecer energía en el mercado en Bolsa”. (Acosta, 2023, párr. 1-2).

Además, en menos de dos días dos firmas calificadoras de riesgo, Moody’s y Fitch Ratings, dieron su campanazo de alerta, haciendo eco a la percepción por parte de las empresas de la falta de seguridad jurídica en el país. Mientras la primera dejó sentado que la incertidumbre política de Colombia seguirá frenando la inversión en proyectos relacionados con el transporte y la energía, la segunda fue aún más categórica al señalar que las medidas regulatorias adversas adoptadas por el Gobierno colombiano desde finales de 2022, han debilitado la confianza de los inversores en el sector, desalentado las inversiones en nueva capacidad de generación de electricidad necesaria para satisfacer el crecimiento futuro de la demanda. (Acosta, 2023, párr. 1-2).

Por parte de Costa Rica, después de las secuelas que dejó la pandemia, los costarricenses tienen grandes expectativas sobre la mejora de ingresos, la política, el desempleo y la pobreza del país, ya que, cada vez van disminuyendo los números negativos que se han ido visualizando en el Índice de Condiciones Económica Actuales (ICEA) y el Índice de Expectativas Económicas (IEE). Sin embargo, aún se tiene preocupación por lo que depara el futuro (Universidad de Costa Rica, 2021, párr. 1-6).

Cuarto y último, tenemos *masculinidad y feminidad*, la cual se “utilizará para hacer referencia al papel de hombres y mujeres determinado por la cultura. Muchas sociedades califican que determinados puestos de trabajo, por ejemplo, son más aptos para la mujer o el hombre” (Díaz, 2017, p. 22). Según los datos obtenidos de la tabla 4, Colombia tuvo un valor de 64 puntos, mientras

que Costa Rica solo 21 puntos. Lo cual, nos permite ver una gran diferencia entre estos dos países obteniendo un valor tres veces mayor para Colombia, significando una mayor desigualdad entre hombres y mujeres.

Por ejemplo, en Colombia, la desigualdad de género es bastante significativa en el ámbito laboral, tanto en la obtención de empleo como en el salario proporcional, debido a que ha ido aumentando considerablemente y aunque se han tomado medidas de prevención en cuanto a la discriminación, aún no se ha tenido éxito alguno (El Tiempo, 2023, párr. 1-3). Por lo tanto, “las mujeres también son mayoritarias en los empleos considerados "vulnerables", como por ejemplo los que realizan en sus propios hogares o cuando trabajan para algún familiar” (El Tiempo, 2023, párr. 7).

De esta manera, se puede concluir la persistente desigualdad de género en el ámbito laboral en Colombia es un problema grave que sigue sin resolverse a pesar de los esfuerzos realizados para abordarlo, tanto en términos de acceso al empleo como de remuneración, las mujeres continúan enfrentando obstáculos significativos. Es evidente que se necesitan acciones más efectivas y políticas más sólidas para promover la igualdad de género en el mercado laboral colombiano y garantizar que todas las personas tengan igualdad de oportunidades y trato justo en el ámbito laboral.

Por otro lado, en Costa Rica se puede ver evidenciado que “la participación de las mujeres en el mercado laboral es del 47%, mientras que el 75% de los hombres están insertos” (Núñez, 2019, párr. 1). Sin embargo, esto no garantiza que las tasas de informalidad, de desempleo y subempleo estén lideradas por las mujeres que trabajan, sino que también, podemos observar que “la brecha salarial ronda el 27% y los puestos de dirección están ocupados en su mayoría por hombres, lo cual se relaciona también con la doble jornada que tienen que realizar las mujeres” (Núñez, 2019, párr. 6).

De este modo, se puede concluir que la situación laboral de las mujeres en Costa Rica presenta desafíos significativos, a pesar de su alta participación en el mercado laboral. Aunque el 47% de las mujeres están empleadas, en comparación con el 75% de los hombres, persisten desigualdades evidentes. La brecha salarial del 27% y la predominancia de hombres en los puestos directivos destacan la falta de equidad de género en el ámbito laboral. Estos problemas están estrechamente ligados a la carga adicional de trabajo que enfrentan las mujeres debido a la doble jornada, lo que

refleja la necesidad de medidas concretas para abordar estas diferencias y promover la igualdad de oportunidades en el empleo en Costa Rica.

Para sintetizar, las dimensiones culturales de Hofstede son herramientas que permiten valorar e identificar los comportamientos culturales en diversas regiones, grupos culturales o países. Estas dimensiones permiten comprender las diferentes culturas que se encuentran al examinar los valores que pueden afectar su comportamiento, decisión y pensamiento (Suárez, 2021, párr. 3). De este modo, se verificaron dos fuentes de información para corroborar los valores otorgados por Hofstede en cada dimensión como se evidencian en las siguientes tablas:

Tabla 5.

*Dimensiones culturales elaboradas por Almodóvar<sup>4</sup>: Colombia y Costa Rica*

<i>N°</i>	<i>Dimensiones</i>	<i>Colombia</i>	<i>Costa Rica</i>
1	Distancia y distribución del poder	67	35
2	Individualismo y colectivismo	13	15
3	Manejo de incertidumbre	80	86
4	Masculinidad y feminidad	64	21
5	Concepción de largo y corto plazo	-	-
6	Indulgencia	-	-

*Nota.* Dimensiones culturales de Almodóvar. Tomado de Almodóvar, (2007).

Tabla 6.

*Dimensiones culturales elaboradas por The Culture Factor<sup>5</sup>: Colombia y Costa Rica*

<i>N°</i>	<i>Dimensiones</i>	<i>Colombia</i>	<i>Costa Rica</i>
1	Distancia y distribución del poder	67	35
2	Individualismo y colectivismo	29	15

<sup>4</sup> Tabla elaborada por Almodóvar a partir de las dimensiones de Hofstede.

<sup>5</sup> Tabla elaborada por The Culture Factor a partir de las dimensiones de Hofstede.

3	Manejo de incertidumbre	80	86
4	Masculinidad y feminidad	64	21
5	Concepción de largo y corto plazo	6	-
6	Indulgencia	83	-

*Nota.* Dimensiones culturales de The Culture Factor. Tomado de The Culture Factor, (s.f).

En comparación entre la tabla 4 de Hofstede y la tabla 5 de Almodóvar, se observa que los valores en la primera, segunda, tercera y cuarta dimensión son iguales. Sin embargo, hay discrepancias entre los valores de la quinta y sexta dimensión, debido a que en la tabla 4, Colombia tiene un valor de 13 puntos y Costa Rica de 83 puntos en las dimensiones mencionadas.

En comparación entre la tabla 4 de Hofstede y la tabla 5 de Almodóvar, se observa que los valores en la primera, segunda, tercera y cuarta dimensión son iguales. Sin embargo, hay discrepancias entre los valores de la quinta y sexta dimensión, debido a que en la tabla 4, Colombia tiene un valor de 13 puntos y Costa Rica de 83 puntos en las dimensiones mencionadas.

En cuanto a la comparación entre la tabla 4 de Hofstede y la tabla 6 de The Culture Factor, se observa que los valores en la primera, tercera, cuarta y sexta dimensión son iguales. Sin embargo, en la segunda dimensión de The Culture Factor, Colombia tiene 29 puntos, lo que representa un aumento significativo en comparación a Hofstede que registra un valor de 13 puntos, es decir, una diferencia de 16 puntos indicando un incremento considerable en esta dimensión. Por otro lado, el valor para Costa Rica se mantiene igual. Respecto a la quinta dimensión, Costa Rica conserva su valor, mientras que Colombia experimenta una disminución de 7 puntos, pasando de 13 puntos en la tabla de Hofstede a 6 puntos en la tabla de The Culture Factor, lo que demuestra que en esta dimensión sus valores están a la baja.

### **7.1 Características del negociador colombiano**

En el mundo de los negocios, es crucial tener una comprensión clara del país al que se va a dirigir, sin importar el propósito de la transacción, ya sea una venta, una compra, un acuerdo, entre otros. Antes de enfocarse en cualquier actividad comercial, es importante contar con información previa, debido a que esto no solo facilitará la interacción, sino que también guiará el curso de la negociación hasta el objetivo final. Es por ello, que es esencial verificar los siguientes aspectos:

- **Brindar seguridad y confianza hacia la contraparte:** Es una de las estrategias más importantes en los procesos comerciales para que la contraparte se encuentre interesada en el producto o servicio a ofrecer, lo cual genera que se presente una buena relación personal y se cumpla con los criterios presentados para poder acordar la firma de la negociación. Cabe resaltar, que los colombianos son muy susceptibles a los tonos de voz elevados, es por ello que se recomienda hablar en voz baja, no actuar con comportamientos bruscos y cuidar las expresiones a utilizar (González, 2020, párr. 3-4).
- **Tiempo:** La puntualidad es uno de los aspectos que los colombianos deben de tener en cuenta para proyectar una buena imagen hacia el resto del mundo, pues representa madurez, compromiso, orden y respeto hacia el otro. Sin embargo, a muchas personas les cuenta ser puntuales y los factores por los cuales se determinan pueden ser varios, tales como el exceso de confianza, de disciplina, orden o planificación; eso sumado a factores externos que un colombiano no es capaz de manejar (Murrillo, 2023, párr 1-2). Por eso, a la hora de tomar decisiones con otros países o personas, se verifica con anticipación la fecha y dirección acordada, para así, evitar retrasos y generar un disgusto con la contraparte, la cual sería la persona con la que se va a llegar a un acuerdo o negociación, esto se debe a que Colombia es una cultura acostumbrada a la incertidumbre, que se relaciona con la teoría de Hofstede (González, 2020, párr. 5). Por ejemplo, se pudo verificar el caso entre el presidente actual de Colombia Gustavo Petro y el presidente actual de Venezuela Nicolás Maduro, en donde se dio la firma de un acuerdo de integración económica y comercial. Sin embargo, esa cumbre tuvo retrasos por temas de agenda del mandatario colombiano y el líder del régimen venezolano tuvo que esperar casi una hora en el puente Tienditas, ubicado entre Norte de Santander y Táchira. Cabe destacar, que este acuerdo establece una profundización del marco jurídico que permite el afianzamiento de la integración para el desarrollo comercial entre los dos países (Infobae, 2023, párr. 1-2).
- **Estrategias de negociación:** En esta etapa, los empresarios colombianos consideran que tratan directamente con personas y no con empresas. En las primeras reuniones, es posible que asistan los encargados que fueron designados por los altos mandos y en caso de que se presente un impacto positivo y convincente, se podrán reunir con los gerentes o propietarios para ultimar los detalles en la firma de la negociación. Por eso, durante la reunión, los encargados o

empresarios, escuchan atentamente y no interrumpen a su contraparte, a salvo de que existan dudas en el proceso del negocio (González, 2020, párr. 6-7).

Según la teoría de Hall, las negociaciones en Colombia se caracterizan por ser de alto contexto, ya que tienden a enfocarse en la situación comunicativa y a interpretar el significado de los mensajes de una manera implícita. En este contexto, para establecer relaciones privadas o comerciales con colombianos, es necesario interactuar durante el acuerdo mediante la comunicación indirecta, que incluye expresiones faciales, lenguaje corporal, circunstancias especiales y tono de voz. En las culturas de alto contexto, las relaciones empresariales se basan en la confianza y por ende, se desarrollan lentamente para que se puedan concluir satisfactoriamente (Hyperkulturell, s.f, párr. 2-3).

En relación con la información anterior, es fundamental tener en cuenta como guía o apoyo las distintas características presentadas en la siguiente tabla, al momento de realizar una negociación con un colombiano desde cualquier país:

Tabla 7.

*Consejos para negociar en Colombia*

---

**Consejos para una persona que va a negociar con colombianos**

---

- Establecer una buena relación personal, generar confianza.
  - Ser firme en la negociación.
  - Establecer criterios objetivos para resolver el tema de la negociación. Los colombianos van a preferir el procedimiento del “regateo”, por lo que debe de preguntarles el sustento de sus demandas y los criterios que utilizaron.
  - No se desespere si no son precisos con usted, insista. Trate de precisar los compromisos de las partes.
  - Esté abierto a negociar intercambiando puntos de concesión, no espere que la negociación se resuelva punto por punto, sino por intercambio de las preferencias sobre los puntos de la negociación.
  - No espere un cumplimiento riguroso de los términos de un acuerdo, tome precauciones en caso de que no se cumplan.
-

*Nota.* Consejos para negociar en Colombia. Tomado de Legiscomex, (2011).

## 7.2 Características del negociador costarricense

Costa Rica es un país prometedor para la realización de negocios, posicionándose como uno de los países iberoamericanos más atractivos para establecer empresas o alcanzar acuerdos comerciales, debido al crecimiento económico que ha presentado en los últimos años con una economía y una política estable (Centraliza, s.f, párr. 1). Costa Rica, se destaca por el control del tiempo y el cumplimiento de las normas establecidas en cada negociación. Es por ello, que es esencial verificar los siguientes aspectos al momento de generar un negocio:

- **Brindar seguridad y confianza a la contraparte:** Los negociadores costarricenses deben transmitir confianza y persistencia para generar una impresión positiva en la contraparte durante las negociaciones, debido a que el empresario de Costa Rica necesita ser persuadido y no presionar a la persona con la que realizará el negocio (Plazas, s.f, p. 31).

Las negociaciones en Costa Rica según el autor Hall, pertenecen al alto contexto, debido a sus fuertes rasgos culturales a la hora de negociar que los hacen característicos, teniendo como prioridad la interacción con el mercado objetivo antes de cerrar un negocio, esto se da con el fin de conseguir una negociación más orgánica y menos rígida. Un caso que lo explica, es cuando " las negociaciones son mucho más lentas dado que antes de acordar nada es preciso establecer una relación personal que asegure la confianza entre las partes" (Guzmán. L, 2022, p. 2).

- **Tiempo:** La puntualidad es imprescindible en todas las citas acordadas, aunque es posible que hagan esperar en más de una ocasión a su contraparte, debido a que la puntualidad para ellos, es admitida en una cierta flexibilidad. Los retrasos en algunas citas, pueden afectar de manera importante las siguientes reuniones (Centraliza, s.f, párr. 2).
- **Valores tradicionales:** Los costarricenses tienen unos principios y valores bastante tradicionales y son de los que dan mucha importancia a la honestidad y la confianza. Los negocios son entre personas honestas, por lo que su contraparte no debe de ofrecer algo que no pueda cumplir, ya que genera una pérdida de confianza y puede dar a la finalización del negocio o acuerdo (Centraliza, s.f, párr. 8).

En este orden de ideas, Costa Rica cuenta con sus propios rasgos característicos a la hora de realizar una negociación. Por eso, con base en la dimensión de masculinidad y feminidad de Hofstede, que se refiere al énfasis relacionado con el logro, el materialismo, la competición, la

calidad de vida y la armonía interpersonal, podemos ver que este país se centra en que las relaciones transparentes son indispensables, ya que cada uno de los participantes están presentes en diferentes partes del negocio (Legiscomex, s.f, p. 4). Por ejemplo, teniendo en cuenta la dimensión de Hofstede, encontramos que:

Katya Ulloa tiene casi 30 años de ser empresaria, inició vendiendo flores en el mercado costarricense, decorando casas y hoteles. Sin embargo, siempre tuvo “la espinita” de la exportación, hasta que un día decidió aventurarse en este mundo e inició con la capacitación creando Exportadores de PROCOMER. Moverse en un sector dominado por hombres fue un reto, pero Katya siempre tuvo claro que su norte era hacer crecer su negocio y demostrar que tenía la misma capacidad que los demás exportadores, debido a que hace muchos años, en Costa Rica e inclusive en mercados internacionales, no les gustaba hacer negocios con mujeres, les incomodaba, no se sentían a gusto y muchas veces, preferían hacer negocios con empresas lideradas por hombres, solo por el género. (PROCOMER, 2023, párr. 5-7).

Teniendo en cuenta la información anterior, se debe tener en cuenta que existen más factores que determinan el futuro de una negociación en Costa Rica, así como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 8.

*Consejos para negociar en Costa Rica*

---

**Consejos para una persona que va a negociar con costarricenses**

---

- En las primeras reuniones no se tratan temas de negocios.
- Al inicio de las negociaciones no es prudente tutear y se debe mantener la distancia en cuanto al saludo.
- Recordar llevar las tarjetas de presentación.
- Mantener siempre las buenas relaciones personales con sus socios, estas son determinantes en el éxito de sus negocios.
- Ser flexible en los puntos de las negociaciones, siempre y cuando éstas no afecten el beneficio de ninguna de las partes.
- Tener claro todos los temas referentes a normatividad relacionada con comercio exterior, aduanas y documentación.

---

*Nota.* Consejos para negociar en Costa Rica. Tomado de Legiscomex, (2011).

A partir de lo expuesto anteriormente, los colombianos al momento de generar una negociación manejan una cultura sencilla, que se caracteriza al llevar a cabo sus relaciones comerciales a través del diálogo y el conocimiento del mercado con el que quieren vincularse. Es importante contar con un protocolo de negocio definido, debido a que este puede marcar la diferencia del producto e imagen a representar. Por otro lado, los costarricenses al momento de generar una negociación, manejan una cultura formal y sofisticada, siendo parte clave del éxito al mercado con el cual se quieren vincular. Además, es importante contar con una cita previa y generada con anticipación, a causa de que el tiempo para ellos es valioso y en caso de que se presente un incumplimiento, podría generar la finalización del negocio (Legiscomex, s.f, p.1).

En Colombia, la firmeza, la claridad, el regateo y el intercambio de ideas son factores claves para concluir una negociación, en cambio, en Costa Rica, el liderazgo, el tiempo, la presentación y la precisión en un negocio son claves para acordar un acuerdo. Por consiguiente, las dimensiones culturales de Hofstede en Colombia se enfocan en minimizar el grado de tolerancia que presentan las personas a la desigualdad y en Costa Rica se enfocan en un mayor dinamismo en las relaciones e interacciones grupales o individuales en la firma de un contrato. Además, este capítulo presenta los diferentes aspectos culturales que puede poseer un país en comparación a otro, con base en las dimensiones de Hofstede, que posibilita la realización de un análisis más a profundidad en el ámbito cultural entre los diferentes países del mundo.

Por otro lado, la teoría de Hall permite determinar diversos rasgos culturales a la hora de realizar una negociación entre un país y otro, según sus características de alto y bajo contexto, que deja tener una idea más detallada de los aspectos y comportamientos que se pueden tener a la hora de negociar.

Para concluir, desde la perspectiva de los profesionales en negocios internacionales, es crucial poder entender a fondo la cultura y los aspectos claves de la negociación que se va a llevar a cabo, ya sea a nivel nacional o internacional. Este entendimiento, será fundamental para garantizar el éxito del acuerdo. Además, se resalta la importancia de la puntualidad, la presentación personal y la comunicación, como factores claves que ayudarán a demostrar la validez y la confiabilidad ante la contraparte, facilitando así, el cierre exitoso de la negociación y la satisfacción de ambas partes con los beneficios acordados.

## **8. Relación comercial entre Colombia y Costa Rica**

Este capítulo se centrará en el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Costa Rica, el cual inició sus negociaciones en el año 2012 y entró en vigencia el 1° de agosto de 2016. Además, la primera ronda de negociación fue encabezada por los ministros de comercio Sergio Díaz Granados de Colombia y Anabel González de Costa Rica. El tratado tuvo que ser avalado por los congresos de ambos países, abriendo así, las puertas a Costa Rica al bloque comercial de la Alianza del Pacífico, establecido en abril de 2011 por: Colombia, Chile, México y Perú (Cancillería, s.f, párr. 2).

Este Tratado de Libre Comercio incluye 22 capítulos, según TLC (s.f):

El preámbulo y los capítulos de Disposiciones iniciales, Transparencia, Reglas de Origen y procedimientos aduaneros relacionados con el origen en ambos casos en sus aspectos normativos, Obstáculos técnicos al comercio, facilitación de comercio y procedimientos aduaneros, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Cooperación y asistencia mutua en asuntos aduaneros, Compras públicas, Servicios transfronterizos, Servicios financieros, Inversión, Propiedad Intelectual, Competencia, Comercio electrónico, Entrada temporal de personas de negocios Solución de controversias, Administración del Acuerdo, Disposiciones finales y excepciones. Las disposiciones en estos capítulos, buscan crear mejores condiciones para el intercambio de bienes, servicios e inversión. (párr. 25).

El 15 de junio de 2012, durante el mandato de Laura Chinchilla en Costa Rica y Juan Manuel Santos por parte de Colombia, los mandatarios de ambos países anunciaron el lanzamiento de la negociación entre ambos estados. Durante el evento, la presidenta de Costa Rica mencionó: “la importancia de fortalecer las relaciones comerciales entre ambos países, ya que comparten intereses como la Alianza del Pacífico y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico” (Legiscomex, s.f, párr. 2). Este suceso fue precedido de un proceso de consulta amplio, en el que se identificaron los intereses de los exportadores costarricenses, los cuales querían obtener una mejora en las condiciones de acceso al mercado colombiano (Legiscomex, s.f, párr. 6-7). En el caso de Colombia, el interés se focaliza en la generación de empleo y prosperidad, para así, fomentar el intercambio comercial y de inversiones entre los dos países (Legiscomex, s.f, párr. 1).

En relación con lo anterior, uno de los argumentos presentados por Krugman en su modelo, permite abordar un enfoque centrado hacia los beneficios mutuos obtenidos a partir de la firma del TLC entre ambos países. El autor señala que cada país obtiene beneficios distintos en función de sus acciones, los cuales están relacionados con el libre comercio y la libre movilidad. Mientras que el primero beneficia de manera uniforme a ambas naciones, el segundo favorece exclusivamente a

uno de los dos países. Sin embargo, ambos países están recibiendo sus beneficios en igualdad de condiciones, lo que significa una distribución equitativa.

Asimismo, el 15 de junio de 2012, Colombia y Costa Rica suscribieron el marco general de negociación del acuerdo. Según OEA (s.f):

Ambos países suscribieron el marco general de negociación del acuerdo. La primera ronda de negociaciones para un tratado de libre comercio entre Colombia y Costa Rica se realizó en Bogotá, Colombia entre el 30 de julio y el 02 de agosto de 2012. La segunda ronda de negociaciones comenzó en San José, Costa Rica el 24 de septiembre de 2012. La tercera ronda de negociaciones comerciales entre Colombia y Costa Rica se realizó del 22 al 25 de octubre de 2012 en Cali, Colombia. La cuarta ronda concluyó el 07 de febrero de 2013. Las negociaciones del tratado entre Colombia y Costa Rica concluyeron el 06 de marzo de 2013. Colombia y Costa Rica suscribieron el Tratado de Libre Comercio (TLC) el 22 de mayo de 2013. (párr. 1).

Además, Colombia se ha integrado en la internacionalización de a poco, por medio de las diferentes estrategias que le han permitido firmar diversos Tratados de Libre Comercio con otros países. Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (s.f), Colombia cuenta:

Con 17 acuerdos comerciales, incluyendo tratados de libre comercio y acuerdos de alcance parcial: CAN<sup>6</sup> (1973, 1994), Panamá y Chile (1993), Caricom<sup>7</sup> y México (1995), Cuba (2001), Mercosur<sup>8</sup> (2005), Triángulo Norte<sup>9</sup> (2009), EFTA<sup>10</sup> y Canadá (2011), EE.UU. y Venezuela (2012), Unión Europea<sup>11</sup> (2013) y Corea, Costa Rica, Alianza Pacífico (2016) e Israel (2020). (p. 7).

De la misma forma, Costa Rica durante más de 20 años, ha venido construyendo unas sólidas alianzas de comercio exterior, que le han servido como herramienta de competitividad para el país. Según PROCOMER (s.f), Costa Rica cuenta con: “acuerdos de la Organización Mundial de Comercio (OMC)<sup>12</sup> y la Integración Centroamericana<sup>13</sup>, trece Tratados de Libre Comercio (TLC), en donde estos acuerdos cubren cerca del 80% del comercio internacional del país” (p. 1).

---

<sup>6</sup> CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

<sup>7</sup> Caricom: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, Santa Lucía, San Cristóbal y Nieves, San Vicente y las Granadinas, Surinam, y Trinidad y Tobago.

<sup>8</sup> Mercosur: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela.

<sup>9</sup> Triángulo del Norte: Salvador, Guatemala y Honduras.

<sup>10</sup> EFTA: Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza.

<sup>11</sup> Unión Europea: Conformada por 27 países de Europa.

<sup>12</sup> OMC: Conformada por 164 países. Sus miembros más importantes son: Canadá, Estados Unidos, Japón y la Unión Europea.

<sup>13</sup> Integración Centroamericana: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

El acuerdo comercial entre Colombia y Costa Rica trajo: “beneficios para el 81% de los productos agrícolas y el 98% de los bienes industriales. Cerca de 400 bienes que tenían aranceles entre el 3% y el 15% cuentan con desgravación inmediata” (ProColombia, s.f, párr 1).

Costa Rica se posiciona como el segundo mercado centroamericano más importante para Colombia. Gracias al acuerdo comercial, las empresas nacionales colombianas tendrían la oportunidad de competir en igualdad de condiciones con proveedores de México, Estados Unidos, Guatemala y China, los cuales también disfrutaban de beneficios arancelarios y son los principales socios comerciales de Costa Rica. En virtud de este acuerdo, una amplia gama de productos podrá ingresar libre de arancel, incluyendo los derivados de cacao, productos de panadería y molinería, sostenes, bisutería, partes de motocicletas y autopartes para remolques, medicamentos, algunos cosméticos, cueros preparados, vehículos, automóviles, fibras e hilados, tejidos, repuestos para vehículos y juguetes (ProColombia, s.f, párr 3-5).

### **8.1 Economía en Colombia y Costa Rica**

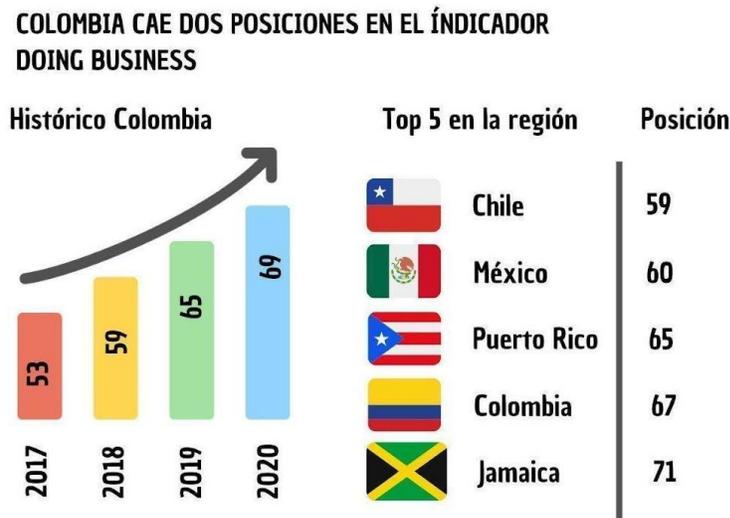
A partir de la aprobación del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Costa Rica, se afirma que “una empresa extranjera que se establezca en Colombia, no importará su origen, se considera colombiana y recibe todos los beneficios del Tratado con Costa Rica y viceversa” (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, s f, párr. 43).

Por consiguiente, la economía colombiana es una de las más atractivas para el comercio internacional y la inversión extranjera, gracias al constante crecimiento que se presenta al momento de realizar una negociación. Según Portafolio, la IED presentó un aumento de (US\$1593 millones de dólares) frente a los primeros seis meses del 2022 cuando la cifra cerró en (US\$5926 millones de dólares) (Portafolio, 2023, párr. 5-7).

Durante los primeros seis meses del año 2023, sus principales contribuciones fueron “el sector de petróleo y minería que acapara el 83,5% del total de la IED con US\$628 millones” (Portafolio, 2023, párr. 8). Asimismo, en los primeros nueve meses del año 2023, la IED en Colombia alcanzó los \$10 389 millones de dólares, siendo la cifra más alta desde el año 2014, con un crecimiento del 22,6% en comparación del año 2022. Además, se observó una salida neta de \$3702 millones de dólares en inversiones de portafolio y también, se generó aumento en las inversiones colombianas en el extranjero, llegando a \$1730 millones de dólares (Universidad Externado, 2023, párr. 1).

Cabe resaltar que Colombia fue un destino atractivo para la IED en el año 2023, con oportunidades claves en sectores de: energía, tecnología y recursos naturales, en donde el país

ofreció un entorno propicio para inversores que buscan rendimientos sostenibles a largo plazo (Rodríguez, 2024, párr. 10). Además, Colombia se encuentra en el puesto 67° del “Doing Business” de los 190 países que conforman el ranking, que clasifica cada país según la facilidad que ofrecen para hacer negocios (Business, 2020, párr. 1).



**Figura 2.** Autoría propia, realizada a partir de la información del Doing Business (2021).

Por otro lado, la economía costarricense cuenta con ingresos medianamente altos, que han registrado un crecimiento económico constante durante los últimos 25 años. Este crecimiento fue producto de una estrategia orientada hacia el exterior, que fue basada en la apertura de la inversión extranjera y en la liberación gradual del comercio (Banco Mundial, 2024, párr. 1). Costa Rica alcanzó un hito histórico en el año 2023, al cerrar con cifras récord en los flujos de IED, registrando un ingreso de \$3921 millones de dólares, superando en 131% la meta estimada para ese año, la cual era de \$3000 millones de dólares. Además, ese monto es un 24% mayor al registrado a diciembre de 2022, cuando la IED ascendió a \$31 639 millones de dólares (PROCOMER, 2024, párr. 1). Del mismo modo, PROCOMER (2024) afirma que:

El desglose por régimen muestra que el 61% de esta inversión corresponde a zona franca, seguido por un 19% en régimen definitivo, un 7% en el sector inmobiliario, un 7% en turismo, y un 2% tanto en el sector financiero como en perfeccionamiento activo. (párr. 2).

Por otra parte, Costa Rica se encuentra en el puesto 74° en el ranking del “Doing Business” de los 190 países evaluados en términos de facilidad para hacer negocios. Desde el año 2017 al 2020,

ha experimentado un descenso en su posición, lo que resalta un incremento en las dificultades para hacer negocios en el país (Business, 2020, párr. 1 ).



**Figura 3.** Autoría propia, realizado a partir de los aportes de Datos Macro (2020).

Sin embargo, se generó el siguiente análisis de la inversión extranjera desde ambos países:

Tabla 9.

Inversión extranjera desde Costa Rica hacia Colombia

Origen	USD Millones					
	2020	2021	2022	2022a	2023a	Diff. 23-22
Costa Rica	-1.4	-3.7	25.5	9.7	11	1.35
<b>Total</b>	7,458.6	9,561.3	16,868.7	4,832.2	4,304.7	-527.45

*Nota.* Inversión extranjera de Costa Rica hacia Colombia. Tomado de Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, (2023).

En relación con la tabla anterior, se puede analizar que la inversión por parte de Costa Rica hacia Colombia no fue muy elevada según los números presentados, ya que en los años 2020 y 2021, los valores fueron negativos. Sin embargo, se logró generar un crecimiento considerablemente en el año 2022 con un valor de US\$25,5 millones, aunque este crecimiento fue seguido por una disminución en el 2022a (primer semestre del 2022) y el 2023a (primer semestre del 2023), lo cual permitió evidenciar que la inversión fue bastante variada e inestable para el país. Un factor que pudo influir en esta situación fue que:

Desde Cartagena, el Fondo de Inversión Inmobiliario Gibraltar tocó la campana de la Bolsa de Valores de Colombia (BVC) y se convirtió en el primer fondo de inversión inmobiliario costarricense en cotizar en el mercado colombiano. Este producto de inversión administra más de US\$437 millones y un área que supera los 200.000 metros cuadrados. Así, los colombianos podrán adquirir participaciones del fondo inmobiliario a través de un producto de inversión colectiva. (Salazar. C, 2022, párr. 1-3).

Además, Colombia ha invertido un total acumulado de US\$498 millones de dólares en Costa Rica desde 1994, mientras que Costa Rica, ha invertido US\$500 millones de dólares en Colombia durante el mismo rango de tiempo. Cabe resaltar que el país costarricense abastece a Colombia en módulos de visualización, instrumentos de medicina, cirugía, odontología, entre otros (Rodríguez, 2024, párr. 4-6).

Tabla 10.

*Inversión extranjera desde Colombia hacia Costa Rica*

Destino	USD Millones					
	2020	2021	2022	2022a	2023a	Diff. 23-22
<b>Costa Rica</b>	12.4	-8.0	16.0	7.3	3.1	-4.20
<b>Total</b>	1,733.4	3,180.8	3,401.7	1,287.8	740.1	-547.69

*Nota.* Inversión extranjera de Colombia hacia Costa Rica. Tomado de Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, (2023).

De acuerdo con la tabla anterior, se puede observar que en el año 2022 Colombia realizó una inversión de US\$16,0 millones de dólares en Costa Rica, lo que representa un aumento significativo y una mayor inversión respecto al año 2021, cuando la inversión obtuvo un valor negativo de US\$-8,0 millones de dólares, que se lograron recuperar en los años siguientes. Aunque la inversión hacia Costa Rica haya disminuido en el 2022a (primer semestre del 2022) y el 2023a (primer semestre del 2023), aún no ha alcanzado cifras negativas, lo que generaría un impacto perjudicial para el país. Uno de los casos que se pudieron observar fue:

Una de las inversiones en Costa Rica que se dio en 2023 con la llegada de la empresa de capital colombiano Multisoft, especializada en el diseño, implementación de soluciones de seguridad de la información, ciberseguridad e infraestructura tecnológica. La empresa hará una inversión de un millón de dólares entre los próximos dos a cinco años, lo que representa una de las inversiones en Costa Rica. (Forbes staff, 2023, párr. 1-2).

De hecho, las inversiones entre países tienen como propósito crear un vínculo con fines económicos y empresariales a largo plazo entre un país y otro, permitiendo así, la disminución de barreras artificiales al flujo de bienes y servicios, que permiten y alientan a las empresas a la utilización de estrategias orientadas al acceso de los mercados mediante un acuerdo comercial (Mercado, s.f, p. 1). El TLC y la IED permiten generar la reducción de barreras al comercio internacional, generando así, una estimulación a la productividad y el producto. Por ejemplo: “está comprobado que las empresas más productivas suelen sustraerles cuota de mercado a las empresas menos productivas. Pero hay dos efectos concretos de la liberalización que realzan más la productividad: más competencia y mayor variedad y calidad de insumos” (Norris. D y Duval. R, 2016, párr. 5).

Las exportaciones e importaciones de un país son esenciales para el progreso del mismo, generando nuevos ingresos económicos. Es por ello, que cada vez más empresas colombianas y costarricenses están incursionando en la internacionalización principalmente en países latinoamericanos, cosa que, además de ser más cercanos un país al otro, hablan el mismo idioma, permitiéndoles entablar una negociación más segura y eficaz. Con la finalidad de “aprovechar ventajas comparativas y las oportunidades de mercados ampliados a través de acuerdos preferenciales, la necesidad de involucrarse en el mercado mundial por la globalización de la economía y buscar mayor rentabilidad en los mercados internacionales”. (ProColombia, s.f, párr. 1).

Costa Rica, fue el segundo destino de las exportaciones colombianas a Centroamérica. Teniendo una importante representación en el sector de informática y telecomunicaciones que ascendieron a 1.209 millones de dólares en el año 2015, siendo este el sector con mayor dinamismo en la economía costarricense, igualmente, un foco de nuevas oportunidades para las empresas colombianas que empleen los servicios, ya sea para prestar a las empresas locales e internacionales. Más adelante, en los primeros meses del año 2023 los destinos y productos exportados por Colombia cambiaron, relevando a Costa Rica del segundo puesto que había obtenido en el año 2015:

Por países, el destino al que más crecieron las exportaciones de bienes no mineros fue México, con un 18%, seguido por Venezuela con el 15%, Panamá y Costa Rica con 13% cada uno, República Dominicana con 8% y Guatemala con 4%. Estos países, que hacen parte de los 20 principales destinos de las ventas de esa clase de bienes, representan el 15,3% de esta canasta exportadora. (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, 2023, párr. 2-6).

Actualmente, la Comisión Administradora del Tratado de Libre Comercio suscrito entre Costa Rica y Colombia, proyecta reunirse en el primer trimestre del año 2024. En esta ocasión, estarán analizando la aceleración de la desgravación de algunas subpartidas arancelarias tanto para importación en Costa Rica como para exportación a Colombia. Para ello, se ha considerado priorizar 34 subpartidas cuyo plazo original de desgravación era de 12 años. Al mismo tiempo, se propone incluir una subpartida cuyo plazo de desgravación se completaría en el año 2030, para así, seguir fomentando el crecimiento económico en cada país (CICR Noticias, 2024, párr. 1-3).

En el comercio bilateral entre los países, los productos más relevantes que forjan un avance en el fortalecimiento del crecimiento del comercio bilateral en las exportaciones e importaciones del TLC, por parte de Colombia a Costa Rica según los datos proporcionados por el Ministerio de comercio, Industria y Turismo, (s.f) son:

En 2020, los principales productos exportados a Costa Rica fueron: insecticidas, fungicidas y herbicidas (6%), medicamentos para uso humano (4%), carbono (negros de humo) (4%), envases de plástico (4%) y sostenes, fajas, corsés y sus partes (3%). En 2020, entre los principales productos importados desde este país sobresalen: instrumentos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria (23%), plomo en bruto (14%), artículos y aparatos de ortopedia (11%), medicamentos para uso humano (5%) y neumáticos nuevos, de caucho (5%). (pp. 148-150).

Sin embargo, en el siguiente año los productos y valores de los mismos, importados y exportados por estos países cambiaron, obteniendo como resultado según la OEC (2021) que:

Colombia-Costa Rica: En 2021, Colombia exportó \$303 millones de USD a Costa Rica. Los principales productos que Colombia exportó a Costa Rica fueron Medicamentos envasados (\$25,9 millones de USD), Pesticidas (\$16,7 millones de USD), y Perfumes (\$13, 3 millones de USD). Durante los últimos 26 años las exportaciones de Costa Rica a Colombia han tenido un incremento a una tasa anualizada de 6,66%, desde \$19,4 millones de USD en 1995 a \$104 millones de USD en el año 2021. (párr, 1 y 3).

El TLC entre Colombia y Costa Rica, se da en primera instancia por el interés de Colombia en negociar un acuerdo con Costa Rica para lograr tener un acceso preferencial en diferentes mercados para los productos y servicios colombianos, asimismo, con el objetivo de estrechar lazos comerciales para alcanzar una inversión productiva. Seguido del interés de Costa Rica por hacer parte de la Alianza del Pacífico que impulsó la idea de un TLC entre estos países (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, s.f, párr. 1 - 4).

Es importante destacar que este acuerdo comercial entre Colombia y Costa Rica, permite generar mejores condiciones y garantías a los inversionistas de ambos países. Por lo tanto, según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (s. f):

En el Acuerdo se establece un marco jurídico justo y transparente para la promoción y protección de las inversiones de nacionales colombianos en Costa Rica y de nacionales costarricenses en Colombia. Según lo acordado, una empresa extranjera que se establezca en Colombia, no importará su origen, se considera colombiana y recibe todos los beneficios del Tratado con Costa Rica y viceversa.

Se instauró también, entre otras disposiciones, un mecanismo de solución de controversias entre el inversionista y el Estado, garantías de trato equitativo, se limita la capacidad de expropiar una inversión cubierta a menos que sea por motivos de propósito público (utilidad pública o interés social), por medidas que no sean discriminatorias, siguiendo el debido proceso y mediante el pago de una indemnización pronta adecuada y efectiva. Igualmente, se garantiza a los inversionistas el derecho a la libre transferencia de capitales con sujeción a la potestad regulatoria del Estado en materia monetaria y cambiaria. (p. 4).

Debido a que Colombia ha sostenido fuertes vínculos culturales, comerciales y diplomáticos a lo largo de los años. El TLC con Costa Rica es un paso fundamental y natural en la consolidación de las relaciones comerciales con Centroamérica, pues complementará lo dispuesto en el Acuerdo suscrito con los países del Triángulo Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras) y Panamá (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, s.f, párr. 2).

Igualmente, el Tratado de Libre Comercio entre ambos países, representa un esquema integral que permite abordar el intercambio de bienes, a través de la desgravación de aranceles y el desmonte de trabas administrativas que dificultan el acceso a los mercados de mercancías, como lo son: el reconocimiento y la homologación de reglamentos técnicos y mecanismos para garantizar el cumplimiento de las normas sanitarias y fitosanitarias (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, s.f, párr. 28). Además, logra facilitar el acceso a un mercado con mayor poder adquisitivo, como se puede evidenciar en el PIB per cápita de Colombia del año 2022 que fue de 6138 € (USD \$6538,50), mientras que por el lado de Costa Rica su valor fue de 12406 € (USD \$13215,49) en el mismo año, siendo casi el doble del valor obtenido por Colombia (Datosmacro.com, s.f). Con ello, permitiendo aumentar y diversificar las exportaciones e inversiones, para avanzar en la prosperidad y generación de empleo, “Costa Rica representa uno de los casos más exitosos de atracción de IED en América Latina; su estabilidad política y económica, sumado a su privilegiada ubicación, la

hace un punto de distribución interesante para la región” (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, s.f, párr. 21).

Por último, en este capítulo se pudo evidenciar una aproximación al proceso por el cual pasó el TLC entre Colombia y Costa Rica. Cabe resaltar que para “Costa Rica la mayor inversión se observa en 2012 con la compra de HSBC por el Banco Davivienda, la adquisición de Pinturas Kativo por parte de Pintuco y las inversiones de Decamerón y Promitel” (p. 19). En la actualidad, podemos evidenciar que la inversión extranjera por parte de ambos países ha continuado, tanto así que “Colombia ha invertido un total acumulado de US\$498 millones en Costa Rica desde 1994, mientras que Costa Rica ha invertido US\$500 millones en Colombia durante el mismo período” (Rodríguez, 2024, párr. 5). También, se pueden observar elementos de alta importancia en el intercambio comercial de los países como los productos de mayor importación y exportación por parte de ambos países, entre los cuales tenemos: insecticidas y herbicidas, medicamentos, elementos médicos, carbono, etc. (productos exportados posterior al TLC). Asimismo, la inversión extranjera generó una variación e incremento positivo a lo largo de los años.

## 9. Beneficios que ofrece el TLC entre Colombia y Costa Rica

La firma del TLC entre Colombia y Costa Rica es uno de los más recientes, algunos de los beneficios que tuvo Colombia y Costa Rica, a partir de la firma del tratado, de acuerdo con el (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, s-f, párr. 5 – 13) son:

- Reducir y eliminar aranceles y barreras no arancelarias de las exportaciones colombianas a uno de los principales mercados de Centro América.
- Acceder a un mercado con un poder adquisitivo superior en más de 20% al de los colombianos y con orientación importadora en materia de bienes industriales.
- Profundizar la fuerte presencia comercial de firmas colombianas en Costa Rica, especialmente en materia de bienes industriales.
- Reglas claras y estables para los inversionistas colombianos en Costa Rica. Colombia es el cuarto inversionista en Costa Rica a nivel mundial y el segundo en América Latina.
- Consolidar y complementar nuestra red de acuerdos comerciales con las principales economías de América.
- Colombia impulsará la participación de Costa Rica en la Alianza Pacífico.
- Incrementar los flujos de inversión entre los dos países.
- Incrementar el flujo de turistas entre los dos países.
- Fomento de alianzas productivas entre empresas de los dos países.

Para explicar la comparación que existe antes y después de la firma de un TLC, se abordará la teoría de integración económica según el autor Balassa, que “trata de conocer y comprender los cambios que se producen como consecuencia de la unificación de los mercados de diversos países en sus distintas fases o grados” (Petit. J, 2014, p. 13). Se tiene que los negocios internacionales son el objetivo de relaciones, tanto sociales como políticas y comerciales entre países, que les permiten afianzar el intercambio de productos e información en los diferentes aspectos de la economía. Es por ello, que en la primera etapa denominada Zona de Libre Comercio, los países “se ponen de acuerdo para eliminar total o parcialmente los derechos de aduana (aranceles) y las restricciones (permisos, precios, cuotas, entre otros)” (Morales. E, 2018, p. 7). Por otro lado, se encuentran los beneficios proporcionados en el TLC, como: la reducción de los procesos y los requisitos a la hora de comercializar los productos en otro país, en este caso entre Colombia y Costa Rica, permitiendo un mejor y más sencillo proceso de logística, que concede a los operativos reducir algunos pasos

en cuanto a la documentación requerida por cada producto. También, se genera un aumento de la productividad de las empresas, alcanzando mayores ganancias no solo para la empresa, sino mejorando la circulación de dinero en el país. En el año 2015, antes de la firma del TLC entre Colombia y Costa Rica, los documentos requeridos para una exportación eran:

- Registro de exportador.
- Clasificación arancelaria.
- Documentos de exportación.
- Factura comercial.
- Lista de empaque.
- Manifiesto de carga.
- Conocimiento de embarque.
- Certificados de origen.
- Certificado de libre venta.
- Permiso de exportación (opcional).
- Día, verificación y levante.
- Declaración única aduanera.
- Verificación y levante de mercancía.
- Sistema Notas Técnicas (PROCOMER CR, 2012).

Actualmente, los requisitos para exportar a Costa Rica, según DSV (s.f) son:

- El importador debe estar registrado en la Oficina de Promoción de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER).
- Determinar la fracción arancelaria del producto a exportar, así como conocer las regulaciones y restricciones arancelarias y no arancelarias del mismo.
- Realizar la declaración de mercancía ante la Oficina General de Aduanas.
- Identificar la documentación requerida para exportar, generalmente confirmada por: Factura comercial, encargo referido, carta de instrucciones al agente aduanal, lista de empaque, certificado de origen, documento de transporte, documentos que avalan el cumplimiento de regulaciones y restricciones (párr. 2-12).

Los procesos de importación y exportación son parte del éxito de numerosas empresas en Colombia. Debido a esto, la globalización hace necesaria que cada compañía se posicione desde una perspectiva integral para crecer e innovar a la par de los mercados competitivos y cambiantes, para así, poder tener beneficios y oportunidades en las importaciones y exportaciones (Cámara colombiana de Comercio Electrónico, 2020, párr. 1). De esta manera, se ha evidenciado que las empresas tienen una posibilidad de crecimiento de entre 30% y 45%, lo que convierte a la exportación en una actividad importante para el crecimiento y el desarrollo empresarial (Cámara colombiana de Comercio Electrónico, 2020, párr. 3).

Se evidencio que los siguientes aspectos al momento de exportar o importar son:

- **Fortalecimiento de la competitividad:** Se desarrolla a partir de la exploración de nuevos mercados de inversión y la expansión en el exterior, para así, lograr obtener unas innovaciones para la operación y la logística empresarial, aumentando la competitividad y la implantación en el mercado local, mejorando la eficiencia y resultados (Cámara colombiana de Comercio Electrónico, 2020, párr. 8).

Con relación a lo anterior, se puede ver que el año siguiente a la firma del Tratado de Libre Comercio entre Colombia con Costa Rica, aumentaron en un 5,6% las exportaciones de bienes distintos a la minería y energía con respecto al año anterior, los cuales pasaron de USD\$89 millones a USD\$94 millones con ello dando cierre al decrecimiento registrado desde el año 2014. Por otro lado, tenemos que los productos con mayor exportación fueron las hortalizas de vaina seca con un valor de USD\$24 millones que pasaron a USD\$52 855 millones entre agosto de 2015, mayo de 2016, agosto de 2016 y mayo de 2017. Además, se observaron mejoras significativas en varios sectores, como el lácteo y el de maquinaria para ordeñar, que experimentaron un incremento notable en sus ingresos, pasando de USD\$326 millones a USD\$172 727 millones. De manera similar, las lavadoras vieron un aumento de USD\$714 millones a USD\$166 060 millones en su valor, mientras que los cables de hierro y acero para electricidad sin aislar aumentaron de USD\$602 millones a USD\$75 193 millones. Incluso productos como la margarina y la grasa experimentaron un crecimiento sustancial, pasando de USD\$150 millones a USD\$13 355 millones. Este impulso económico se refleja también en el ámbito comercial, con la participación de 357 nuevas empresas o personas exportando sus productos a Costa Rica por primera vez, introduciendo 84 nuevos productos al mercado tras la firma del TLC (Actualice, 2017, párr. 3-5).

- **Diversificación de mercados:** Las ineficiencias que se presentan en los mercados, afectan las ganancias y el capital disponible para cada compañía, por eso, es importante tener la presencia en más de un mercado, para aliviar las pérdidas ocasionadas por posibles fluctuaciones, y así, mantener la sostenibilidad del negocio. (Cámara colombiana de Comercio Electrónico, 2020, párr. 9).

Un ejemplo de lo anterior, lo encontramos en la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas (CCMPC), cuyas bases industriales y comerciales sólidas han facilitado la implementación exitosa del TLC con Costa Rica. En sus comunicados, la CCMPC destaca cómo los acuerdos se centran en abordar las deficiencias en la producción costarricense, aprovechando las fortalezas de Colombia como un complemento para impulsar los sectores con mayor valor agregado (Cámara comercio Manizales (CCMPC, 2016, párr. 3). “El propósito es identificar los fuertes que tiene cada país, y cómo se pueden desarrollar a través de misiones. Evidentemente en Costa Rica hay un porcentaje muy fuerte de Colombia”, comentó Rolando Dobles (citado en Cámara comercio Manizales, 2016, párr. 3).

- **Mayor facturación:** Cuando se obtiene un mercado internacional con un perfil adecuado y más amplio de clientes que generen mayor demanda, producción, ventas y rentabilidad, es necesario analizar el mercado óptimo en el cual se tendrá presencia (Cámara colombiana de Comercio Electrónico, 2020, párr. 10). Del mismo modo, se puede reflejar lo anterior en el siguiente ejemplo: Según lo expresado por Caicedo Giraldo, hay cosas que antes no se exportaban porque no eran competitivas. Ahora con esta firma, se debe revisar muy bien cuál es la estrategia para llegar al mercado y no competir por precio, pues los países asiáticos manejan tarifas muy bajas.

A continuación, se evidencian algunos productos que podrían tener apertura de mercados con este TLC:

- *Agroindustria:* El sector de alimentos como el pan. También la minería, repostería, materias primas e insumos.
- *Sector textil:* Jeans, vestidos de baño, ropa interior.
- *Sector hotelero:* Dotación para hoteles como toallas, tendidos para camas, etc. (Cámara comercio Manizales, 2016, párr. 5-9).
- **Genera mayor empleo:** Al momento que se tenga una mayor demanda, es necesario generar la ampliación de operaciones con más contrataciones y talento humano tanto en Colombia

como en Costa Rica, debido a que el crecimiento empresarial va de la mano con el desarrollo social, lo que impacta la dinámica económica (Cámara colombiana de Comercio Electrónico, 2020, párr. 11).

Los acuerdos comerciales cubren el 70% del total comercializado por América Latina y el Caribe, generando así, superioridad a comparación de otros países (Tres. J, 2016, párr. 1). Asimismo, es importante resaltar las siguientes ventajas y reflexiones que se presentan:

- **El comercio tiene un potencial enorme para el desarrollo económico y la reducción de la pobreza:** En este caso, América Latina, supo aprovechar el alza de sus precios en los productos básicos, para poder impulsar su crecimiento económico y así, generar empleos remunerados para poder alcanzar una mejora significativa de los indicadores económicos y sociales, impulsados en gran parte con el comercio internacional. Por ejemplo, dice Tres (2016): “La liberalización del comercio, generada particularmente por la reducción multilateral de los aranceles y facilitada por el creciente número de acuerdos comerciales regionales, ha servido como catalizador de dichas tendencias” (párr. 3).

En la conferencia Ministerial de la Organización Mundial de Comercio (OMC), celebrada del 26 al 29 de febrero en Abu Dabi, Emiratos Árabes Unidos, los ministros de Comercio de ambos países, Germán Umaña Mendoza por Colombia y Manuel Tovar por Costa Rica, firmaron la Decisión 15. Este documento acelera el programa de desgravación para 325 productos del sector textil-confecciones, permitiendo que estos bienes ingresen al mercado del otro país con un arancel del 0% (Rodríguez, 2024, párr. 3).

- **Los cambios económicos y políticos recientes abren nuevos escenarios futuros para los acuerdos comerciales:** Una de las razones por las cuales se interesó Costa Rica en entablar negociaciones para el TLC con Colombia, surgió:

En mayo de 2012 durante la V reunión de Alianza Pacífico en la ciudad de Bogotá se impulsó la idea de un TLC entre los dos países. Este acuerdo cobra aún más relevancia, dado el interés de Costa Rica por hacer parte de la Alianza Pacífico, instancia en la que se terminarán de discutir los asuntos de interés multilateral. Posteriormente, el 15 de junio de 2012 el Presidente Santos y la Presidenta Chinchilla lanzaron el inicio de las negociaciones para un TLC entre ambos países (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, s.f, párr. 4).

En el capítulo 12 del TLC en el artículo 12.9 Denominado “responsabilidad empresarial” nos mencionan:

Cada parte alentará a las empresas que operen en su territorio o que estén sujetas a su jurisdicción a que incorporen voluntariamente dentro de sus políticas internas, estándares internacionalmente reconocidos de responsabilidad social empresarial que hayan sido aprobados por las Partes. Estos principios abordan asuntos tales como los derechos laborales, el medio ambiente, los derechos humanos, las relaciones con la comunidad y la lucha contra la corrupción. (OEA, s.f, párr. 1062).

Un claro ejemplo de lo anterior, se ve reflejado en los productos de clasificación en la categoría B5 los cuales son: fósforos, mochilas, sacos de viaje, prendas de vestir y diseño y calzado deportivo, servilletas, pañales y toallas desmaquillantes, que obtienen una disminución en su arancel hasta terminar en su eliminación total a lo largo de 5 años desde el inicio de la firma del TLC, lo que quiere decir, que en el año 2020 finalizó y el arancel para estos productos quedó en un total de 0 (Pérez. M, 2020, pp. 85 y 86). Es por ello, que en los años 2014, 2015 y 2016, la empresa colombiana Kimberly Colpapel S.A (Antioquía) productora y comercializadora de productos para el cuidado e higiene personal, logro un amplio esparcimiento de la misma, abarcando el mercado colombiano y el de 27 países más. Logrando mantenerse en el transcurso de estos 3 años con un promedio consecutivo alrededor de 1500.00 USD, con un incremento significativo en sus exportaciones a Costa Rica siendo el 2016 el año con mayores transacciones hacia este país (Molina. M, 2017, pp. 73 y 74).

Por último, tenemos el capítulo 17 del TLC entre Colombia y Costa Rica, que nos habla acerca de la entrada temporal de personas de negocios, donde relata los criterios de autorización, obligaciones, intercambio de información, cooperación, solución de controversias, relación con otros países, transparencia en los procesos, entre otros. Tomando como base el primer artículo que determina los principios generales en el que consta la relación comercial entre ambas partes que tiene como objetivo facilitar la entrada temporal para personas que desean realizar negocios todo esto de acuerdo a la legislación nacional, además de generar una garantía en la seguridad fronteriza de cada país y el empleo permanente de cada uno de sus territorios, cabe aclarar que esto no interfiere con las medidas de las personas naturales al momento de que busquen acceso al mercado laboral del país contrario, ni a nada relacionado con ciudadanía, nacionalidad, residencia permanente, o empleo en forma permanente (OEA, s.f, párr. 1642-1686).

Se puede evidenciar esta práctica en la etapa de mercado común, donde nos dice Morales. E (2018): “El acuerdo entre dos o varios países para eliminar todas las barreras que impiden la libre circulación de todos los factores productivos: bienes y servicios, capitales y trabajadores; suprime todas las restricciones arancelarias cuantitativas al comercio recíproco” (p.9). Con ello,

permitiendo que los empresarios o comerciantes puedan circular con libre responsabilidad de llevar a cabo sus transacciones comerciales entre un país y otro, de manera más rápida y eficiente, sin muchas intervenciones por parte de los diferentes entes fronterizos, dentro del marco legal del TLC entre Colombia y Costa Rica. Asimismo, lo podemos evidenciar:

Dentro de los principales compromisos que se acordaron están el de no discriminar con respecto a los nacionales o a los extranjeros (Trato Nacional y Trato de la Nación Más Favorecida); la prohibición de restricciones cuantitativas en términos de activos, operaciones, personal empleado, entre otros (Acceso a Mercados); y el compromiso de no hacer obligatorio establecerse para proveer un servicio (Presencia Local).

Existen además otros compromisos que complementan la prestación de los servicios como son los relacionados en trabajar para mejorar el reconocimiento de títulos y licencias profesionales (Reconocimiento Mutuo) (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, s. f, párr. 34 y 35).

Adicionalmente, si bien los TLC son firmados porque traen ventajas comerciales, algunos de ellos solo facilitan los procesos que ya se llevaban a cabo en los países, cabe resaltar que siempre hay diferencias ya sea comerciales, políticas o económicas, aunque no se ve cambio antes y después del TLC en los volúmenes, cantidad o peso del comercio exterior, no significa que sea negativo, como se explica a continuación:

Sin embargo, sí se presentó un cambio significativo en los valores del comercio exterior entre Colombia y Costa Rica. Lo anterior demuestra la necesidad de medidas adicionales para fomentar el aumento en el comercio exterior. Se sugiere la reducción de costos de transporte y logística por medio de alianzas entre compañías, y la necesidad de mejorar la infraestructura vial para mejorar el transporte. (Cantor. J y Cortés. N, 2021, pp. 32-33). Por lo tanto, este acuerdo comercial permite encontrar diferentes oportunidades de negocio para mejorar las exportaciones de bienes o servicios.

En relación con lo anterior, al firmar el TLC entre Colombia y Costa Rica, se logró forjar alianzas comerciales que les permitieron tener ventajas a la hora de exportar e importar a estos países, y así, generar un mayor aprovechamiento. Según el Ministerio de Comercio Exterior Costa Rica (2018): Se logró actualizar las reglas de origen a la versión más reciente del sistema internacional de clasificación de mercancías y se acordó el texto final del Convenio de Cooperación Administrativa que habilita la acumulación recíproca de origen para exportar a la Unión Europea. (párr. 1-2).

## 9.1 Comparación del TLC entre Colombia e Israel

Se realizará una comparativa entre el TLC que tiene Colombia con Costa Rica y el TLC que tiene Colombia con Israel, con el fin de evidenciar, si el TLC con Israel le proporciona más beneficios al país o si por el contrario no genera mayores beneficios que otros TLC, en este caso con el de Costa Rica y la manera en que se generan. Asimismo, la exportación hacia cada uno de los países, los sectores en los que se centraliza y los productos de mayor demanda.

En la actualidad, Colombia cuenta con 17 acuerdos comerciales con diversos países en los diferentes continentes, siendo el TLC de Israel el más importante debido a que la “cooperación con un socio comercial como Israel, líder mundial en materia de inversión para la investigación, el desarrollo y el emprendimiento, le permitirá a Colombia tener beneficios más allá de la esfera comercial, dinamizando el desarrollo y crecimiento del país”( Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, s.f, párr. 18). Además, es el primer tratado firmado en el medio oriente, generando ventajas:

Un ejemplo de ello serían las exportaciones a Israel en 2019, que fueron de US \$366 millones. El 92% es carbón, el 8% restante corresponde a productos como café, flores, confites, galletas, esmeraldas y manufacturas de papel, entre otros. Además, Israel cuenta con un PIB de US \$370 mil millones parecido al de varios países europeos, así como su enfoque en la investigación con base en la innovación y el desarrollo tecnológico (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, s.f, pp.8-9).

De esta manera, se ha verificado que el café, el carbón y las flores, son los productos que más exporta Colombia hacia Israel, debido a que “la relación comercial entre Colombia y Israel es de dos economías complementarias. Según el Ministerio de Comercio Industria y Turismo (s.f):

En 2019, Colombia exportó a Israel US \$366 millones altamente concentradas en carbón. De ese total, el 8 % correspondió a bienes no minero energéticos y, de este, el 81 %, principalmente café, flores, confites, galletas, y manufacturas de papel. A junio de este año, las exportaciones alcanzaron US\$ 197 millones y de eso US\$ 12,3 millones son bienes no mineros. (párr. 18).

A diferencia del TLC que tiene Colombia con Costa Rica, uno de los propósitos del acuerdo es aumentar las exportaciones no minero energéticas con valor agregado y diversificar la oferta exportable (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, s.f, párr. 19). Es por ello que, el TLC entre estos países tiene con finalidad impulsar sectores olvidados como lo es la agricultura por medio de la innovación tecnológica, ya que Israel invierte en investigación y desarrollo con un

porcentaje del 4.27% del PIB a diferencia de Colombia que solo invierte un 0,16% en producción y desarrollo (Páez. E, 2021, p. 21).

Por un lado, Israel consume primeramente productos agroindustriales y energéticos, y Colombia consume productos de tecnología tanto industrial, como metalmecánica de telecomunicaciones y agrícola” (Casas, 2023, párr. 3). Asimismo, entre los productos que Colombia le compra a Israel están los instrumentos y aparatos de medicina, los insecticidas, hilos y cables, artículos y aparatos de ortodoncia y preparaciones de belleza (Casas, 2023, párr. 8). Esto debido a que el TLC de Israel “va a crear nuevas oportunidades para Colombia en agricultura e industria, y contribuirá en apoyar la innovación y productividad de la economía del país y el desmonte de medidas no arancelarias que pudieran afectar los flujos comerciales” (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, s. f, p. 23).

Por otro lado, tenemos que en la sección F del TLC entre Colombia y Costa Rica, abordan el tema de la agricultura, en donde:

Se reafirma el objetivo común de eliminar los subsidios a la exportación de mercancías agrícolas en el marco multilateral y se comprometen a eliminar y a no introducir en el futuro ninguna forma de subsidio a la exportación agrícola en el comercio bilateral. Adicionalmente, si una de las partes considera que la otra ha violado las obligaciones de esta disposición, podrá solicitar la realización de consultas y hacer uso del mecanismo previsto en el Capítulo 18 - Solución de Controversias. (Ministerio de Comercio Exterior, 2013, p. 17).

De acuerdo a las anteriores afirmaciones, se puede analizar que “Las uniones aduaneras estimulan las innovaciones, los avances tecnológicos y aceleran el crecimiento económico ya que permiten el crecimiento del tamaño de las empresas y las empresas grandes destinan proporcionalmente más recursos a la investigación” (Martínez, 22001, párr. 26). Por lo tanto, el TLC entre Colombia e Israel permite alcanzar grandes objetivos en el crecimiento económico y el desarrollo tecnológico con la importación y exportación de productos que permitan traer mayores recursos a cada uno de los países y así, generar la innovación de cada empresa nacional.

De la misma forma, los mercados internacionales son competitivos por la disponibilidad de los factores de producción básicos y por la adaptación de nuevos elementos constitutivos de los factores correspondientes al capital, la mano de obra, la formación, la preparación, la clasificación y la especialización. Cabe resaltar que el manejo de los fenómenos macroeconómicos influye en la valoración de los capitales financieros, representados en instrumentos y herramientas, para así,

hacer realmente competitivas las economías internacionales, incluso en los países con reducidos factores de producción (Mayorga y Martínez, 2008, p. 1).

La economía de escala, permite que las empresas logren atender un mayor mercado para aumentar su producción y así, conseguir unos costes más bajos, generando beneficios para cada país, permitiendo el aumento de la producción con costes más bajos en un gran número de sectores productivos (Martínez, 2001, párr. 24).

## 10. Conclusiones

En el contexto comercial, es de suma importancia tener presente los diferentes tratados y acuerdos comerciales vigentes en el país, con el fin de conocer las ventajas que ofrecen los mismos, para poder impulsar una negociación más duradera y sin complicaciones, partiendo de los diferentes sectores económicos que se encuentra en crecimiento dentro de país, para que el desarrollo sea más próspero.

La teoría de Hofstede desempeña un papel relevante al momento de realizar una negociación, debido a que destaca la importancia de la cultura en el acuerdo comercial. Sus seis dimensiones permiten comprender cuáles son los rasgos característicos de cada país, para así, evitar errores que puedan perjudicar futuras negociaciones entre Colombia y Costa Rica. Además, este análisis permite evaluar las similitudes o diferencias que se presentan en cada una de sus dimensiones y cómo pueden ser adaptadas al entorno cultural para el aprovechamiento de los beneficios y las ventajas comerciales junto al Tratado de Libre Comercio.

A partir de la firma del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Costa Rica, la relación entre ambos países fue afianzándose cada vez más, no solo de manera comercial sino también de manera política, económica y social, concediéndoles reforzar las transacciones de un país con otro, generando una mayor visual en las exportaciones con mayor demanda, con el fin de resolver las necesidades que se presentan en el país.

El TLC entre Colombia y Costa Rica, generó beneficios y ventajas que van desde el incremento del flujo de turistas e inversiones, la reducción e incluso la eliminación de aranceles. Con ello, permitiendo que los diferentes sectores de la economía colombiana puedan proyectarse en el país costarricense abarcando un nuevo mercado comercial en productos antes no exportados al país, donde su incursión fue posible a causa de la firma del tratado. Como se evidenció en la teoría de integración económica, el TLC favorece a factores como la zona de libre comercio, el mercado común y la unión aduanera, entre otros; con el objetivo de simplificar procesos, aumentar los ingresos monetarios, el desarrollo económico y comercial del país.

## **11. Recomendaciones**

En el transcurso de la investigación se vieron falencias como la falta de información después de la firma del TLC que no permitieron llevar un control más específico del impacto que tuvo en el país. Sin embargo, se logró hacer una deducción de los mercados con mayor potencial en el país costarricense y los productos de mayor demanda en el mismo.

En futuras líneas de investigación, se puede seguir con el trabajo realizado, en donde se puede abordar más a profundidad el TLC entre Colombia e Israel, debido a que es el primero firmado por Colombia en el medio oriente y el segundo TLC firmado por Israel en América después de Brasil.

Por otro lado, cabe resaltar temas culturales con países que denoten una mayor diferencia cultural tanto en los negocios como en su entorno general, ya sea debido a sus costumbres o por sus comportamientos característicos que generen un desafío a la hora de entablar una negociación entre Colombia y ese país.

## 12. Referencia

- Acosta, A. (2023). Crece la incertidumbre. *La República*. Recuperado de: <https://www.larepublica.co/analisis/amytkar-d-acosta-m-557896/crece-la-incertidumbre-3747154>
- Actualice. (2017). TLC: cuando la diversificación de bienes y servicios permite que el mercado se expanda. Recuperado de: <https://actualicese.com/tlc-cuando-la-diversificacion-de-bienes-y-servicios-permite-que-el-mercado-se-expanda/>
- AFS. (2011). Aportes de Edward T. Hall. Intercultural Link. Recuperado de: <https://d22dvihj4pfop3.cloudfront.net/wp-content/uploads/sites/27/2019/02/13110951/ContributionsofEdwardTHallforFriendsofAFSES.pdf>
- AFS. (2012). Dimensiones Culturales de Hofstede. Intercultural Link. Recuperado de: [https://d22dvihj4pfop3.cloudfront.net/wp-content/uploads/sites/27/2019/02/13111303/Hofstede\\_sCulturalDimensions...forfriendsofAFS2012-ESP.pdf](https://d22dvihj4pfop3.cloudfront.net/wp-content/uploads/sites/27/2019/02/13111303/Hofstede_sCulturalDimensions...forfriendsofAFS2012-ESP.pdf)
- Aguirre, I., Cevallos, N., Medina, D y Sancho, S. (2015). Documento técnico de integración. Recuperado de: [https://www.bce.fin.ec/images/BANCO\\_C\\_ECUADOR/PDF/doctec2.pdf](https://www.bce.fin.ec/images/BANCO_C_ECUADOR/PDF/doctec2.pdf)
- Alayón, L. (2009). *La negociación comercial internacional, una expresión de la identidad cultural*. (Trabajo de grado, Pontificia Universidad Javeriana). Recuperado de: <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/57/pol16.pdf?sequence=4>
- Almodóvar, P. (2007). Factores explicativos de la empresa conjunta internacional: una aplicación al sector manufacturero español. Recuperado de: [https://frdelpino.es/investigacion/wp-content/uploads/2020/04/EC011-00\\_\\_Factores\\_explicativos\\_de\\_la\\_empresa\\_conjunta\\_internacional-Paloma\\_Almodovar\\_Martinez-CO.pdf](https://frdelpino.es/investigacion/wp-content/uploads/2020/04/EC011-00__Factores_explicativos_de_la_empresa_conjunta_internacional-Paloma_Almodovar_Martinez-CO.pdf)
- Alvarez, E. (2020). *Análisis de las restricciones culturales del costarricense para la competitividad y productividad y una propuesta estratégica para el desarrollo de una cultura de calidad*. (Tesis de maestría, Universidad de Costa Rica). Recuperado de: <https://es.scribd.com/document/476819539/Tesis-restricciones-culturales-del-costarricense#>
- Artículo 226 de 1991. Constitución Política De Colombia. (13 de junio de 1991). CONSTITUCIÓN POLÍTICA 1991 [Artículo 226]. Recuperado de: <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Constitucion/1687988>

Artículo 227 de 1991. Constitución Política De Colombia. (13 de junio de 1991). CONSTITUCIÓN POLÍTICA 1991 [Artículo 227]. Recuperado de: <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Constitucion/1687988>

Artículo 333 de 1991. Constitución Política De Colombia. (13 de junio de 1991). CONSTITUCIÓN POLÍTICA 1991 [Artículo 333]. Recuperado de: <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Constitucion/1687988>

Artículo III del GATT. Organización Mundial del Comercio. (1994). ACUERDO GENERAL

Artículo VI del GATT. Organización Mundial del Comercio.(1994). ACUERDO GENERAL

Asamblea Legislativa República de Costa Rica. (s.f). Recuperado de: [https://www.asamblea.go.cr/Centro\\_de\\_informacion/Consultas\\_SIL/SitePages/ConsultaLeyes.aspx](https://www.asamblea.go.cr/Centro_de_informacion/Consultas_SIL/SitePages/ConsultaLeyes.aspx)

Banco Mundial. (2024). El Banco Mundial en Costa Rica. Banco Mundial. Recuperado de: <https://www.bancomundial.org/es/country/costarica/overview>

Bancolombia. (2017). Costa Rica nos espera con el Tratado de Libre Comercio. Bancolombia. Recuperado de: <https://www.bancolombia.com/negocios/actualizate/tendencias/costa-rica-nos-espera#:~:text=En%20qu%C3%A9%20consiste%20el%20tratado%20de%20libre%20comercio%20con%20Costa%20Rica&text=La%20participaci%C3%B3n%20colombiana%20en%20las,deben%20pagar%20aranceles%20para%20ingresar>

Business, D. (2020). Colombia - Doing Business: Facilidad para hacer negocios. Datos Macro. Recuperado de: <https://datosmacro.expansion.com/negocios/doing-business/colombia#:~:text=Colombia%20se%20encuentra%20en%20el,hacer%20negocios%20en%20el%20pa%C3%ADs>

Business, D. (2020). Costa Rica - Doing Business: Facilidad para hacer negocios. Datos Macro. Recuperado de: <https://datosmacro.expansion.com/negocios/doing-business/costa-rica>

Cámara Colombiana de Comercio Electrónico. (2020). Comercio transfronterizo: beneficios empresariales de importar y exportar. CCCE. Recuperado de: <https://www.ccce.org.co/noticias/comercio-transfronterizo-beneficios-empresariales-de-importar-y-exportar/>

Cámara comercio Manizales. (2016). TLC entre Colombia y Costa Rica fomento la competitividad internacional de Caldas. Recuperado de: <https://ccmpc.org.co/tlc-entre-colombia-y-costa-rica-fomenta-la-competitividad-internacional-de-caldas/>

- Cancillería. (s.f). Alianza del Pacífico. Colombia potencia de la vida. Recuperado de: <https://www.cancilleria.gov.co/international/consensus/pacific-alliance>
- Cancillería. (s.f). Costa Rica. Colombia potencia de la vida. Recuperado de: <https://www.cancilleria.gov.co/internacional/politica/regiones/america/costa-rica#:~:text=Relaciones%20bilaterales,estrat%C3%A9gica%20en%20la%20regi%C3%B3n%20c entroamericana.>
- Cantor, J y Cortés, N. (2021). *Cambios en el comercio exterior entre Colombia y Costa Rica a partir del TLC*. (Trabajo de grado, Universidad del Bosque). Recuperado de: <https://repositorio.unbosque.edu.co/items/1e674cbb-3bee-48ce-86cc-734c14925db5>
- Capítulo 11 de la sentencia C-157/16 de 2016. Corte suprema de justicia. (2016). Por medio de la cual se prevé la “política de competencia y defensa del consumidor”. Recuperado de: <https://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/2016/C-157-16.htm>
- Cárdenas, A. (s.f). Ventajas de la Importación y la Exportación. Colombian American Chamber of Commerce MIAMI. Recuperado de: <https://colombiachamber.com/2020/10/15/ventajas-de-la-importacion-y-la-exportacion/>
- Carvajal, A y Reyes, M. (2020). *La cultura como factor influenciador en la consecución de negocios internacionales: una revisión de literatura*. (Trabajo de grado, Universidad del Bosque). Recuperado de: <https://repositorio.unbosque.edu.co/bitstream/handle/20.500.12495/4151/100.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Castillo, L., González, F y Montenegro, E. (2020). *Consecuencias de la implementación de tratados de libre comercio en Costa Rica: estructura económica, intercambio comercial y desgravación arancelaria*. (Trabajo de grado, Universidad de Costa Rica). Recuperado de: <http://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/bitstream/123456789/16619/1/45612.pdf>
- Centraliza. (s.f). Costa Rica es un destino ideal para hacer negocios. Centraliza. Recuperado de: <https://www.centraliza.com/costa-rica-destino-ideal-negocios/>
- Chamorro, E. (2016). *Las dimensiones culturales de Geert Hofstede y la intención emprendedora en estudiantes universitarios del departamento del Quindío (Colombia)*. Colombia: Pensamiento & Gestión.

- Chaverri, P., y Fernández, I. (2023). Individualismo y colectivismo cultural en relación con la desigualdad socioeconómica desde el enfoque de la psicología social evolutiva. *Ánfora*, 30(55). Recuperado de: <https://doi.org/10.30854/anf.v30.n55.2023.925>
- Comercio Exterior Costa Rica. (2018). Costa Rica y Colombia acuerdan mejoras para favorecer aprovechamiento del TLC. Recuperado de: <https://www.comex.go.cr/sala-de-prensa/comunicados/2018/diciembre/cp-2321-costa-rica-y-colombia-acuerdan-mejoras-para-favorecer-aprovechamiento-del-tlc/>
- Comex. (s.f). Comunicado de prensa. Recuperado de: <https://www.comex.go.cr/sala-de-prensa/comunicados/2017/febrero/tratado-de-libre-comercio-con-colombia/>
- Cruz, M. (07 de Julio de 2016). Entrada en vigencia del TLC Colombia-Costa Rica el primero de agosto. Blog de derecho de los negocios [Entrada de Blog]. Recuperado de: <https://dernegocios.uexternado.edu.co/controversia/entrada-en-vigencia-del-tlc-colombia-costa-rica-el-primero-de-agosto/>
- Cubillo, S., Saorín, M. (2008). El Efecto de la Cultura del País en el Estilo de Negociación: Una propuesta para el caso de Costa Rica. *TEC Empresarial*, 2(2). Recuperado de: <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Dialnet-EIEfectoDeLaCulturaDelPaisEnElEstiloDeNegociacion-3201101.pdf>
- Cuofano, G. (2024). ¿Qué Es La Teoría De Las Dimensiones Culturales De Hofstede? La Teoría De Las Dimensiones Culturales De Hofstede En Pocas Palabras. FourWeekMBA. Recuperado de: <https://fourweekmba.com/es/teor%C3%ADa-de-las-dimensiones-culturales-de-hofstedes/>
- DANE. (2016). La tasa de desempleo en 2015 fue de 8,9%. Recuperado de: [https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/CP\\_empleo\\_dic\\_15.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/CP_empleo_dic_15.pdf)
- DANE. (2017). La tasa de desempleo en diciembre de 2016 fue de 8,7%. Recuperado de: [https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/CP\\_empleo\\_dic\\_16.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/CP_empleo_dic_16.pdf)
- Datosmacro.com. (s.f). Comparar economía países: Colombia vs Costa Rica. Recuperado de: <https://datosmacro.expansion.com/paises/comparar/colombia/costa-rica>
- de Blog]. Recuperado de: <https://klawter.com/blog/las-6-dimensiones-culturales-de-hofstede/>
- DE LIBRE COMERCIO: UNA PERSPECTIVA GEOGRAFICA. Core. Recuperado de: <https://core.ac.uk/download/pdf/286780782.pdf>
- Decreto 1089 de 2018. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (28 de junio de 2018). Modificación del programa de desgravación arancelaria entre Colombia y Costa Rica [Decreto

1089]. Recuperado de: <https://www.mincit.gov.co/ministerio/normograma-sig/procesos-misionales/facilitacion-del-comercio-y-defensa-comercial/decretos/2018/decreto-1089-de-2018.aspx>

Decreto 1231 de 2016. Ministerio de transporte. (5 de abril de 2016). Por la cual se adopta el documento Guía para la Evaluación de los Planes Estratégicos de Seguridad Vial [Decreto 1231]. Recuperado de: [https://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/Normograma/docs/resolucion\\_mintransporte\\_1231\\_2016.htm](https://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/Normograma/docs/resolucion_mintransporte_1231_2016.htm)

Díaz, F. (2017). Hofstede y las dimensiones culturales en España y Alemania (Trabajo de Grado). Universidad de Valladolid

Diccionario de Autoridades. (s.f). Incertidumbre. RAE. Recuperado de: [https://apps.rae.es/DA\\_DATOS/TOMO\\_IV\\_HTML/INCERTIDUMBRE\\_004206.html](https://apps.rae.es/DA_DATOS/TOMO_IV_HTML/INCERTIDUMBRE_004206.html)

DSV. (s.f). ¿Cómo exportar a Costa Rica?. Recuperado: <https://www.dsv.com/es-mx/sobredsv/latam/dsv-costa-rica/como-exportar-a-costa-rica>

El Tiempo. (2023, marzo 06). La desigualdad en el empleo y el salario de mujeres frente a los hombres empeoró. *El Tiempo*. Recuperado de: <https://www.eltiempo.com/vida/mujeres/mujeres-desigualdad-en-empleo-y-salario-frente-a-los-hombres-empeoro-747682#:~:text=Las%20mujeres%20tambi%C3%A9n%20son%20mayoritarias,del%2037%20%25%20del%20PIB%20mundial.>

Fiscalía General de la Nación. (1991). Artículo 226, 227 y 333. Recuperado de: [http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/constitucion\\_politica\\_1991\\_pr007.html#:~:text=El%20Estado%20promover%C3%A1%20la%20internacionalizaci%C3%B3n,equidad%20%20reciprocidad%20y%20conveniencia%20nacional.&text=ARTICULO%20227..](http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/constitucion_politica_1991_pr007.html#:~:text=El%20Estado%20promover%C3%A1%20la%20internacionalizaci%C3%B3n,equidad%20%20reciprocidad%20y%20conveniencia%20nacional.&text=ARTICULO%20227..)

Forbes. (2023). Inversiones en Costa Rica: Esta empresa colombiana apuesta por el país. Recuperado de: <https://forbescentroamerica.com/2023/02/17/inversiones-en-costa-rica-esta-empresa-colombiana-apuesta-por-el-pais>

González, R. (2020). Guía para negociar en Colombia. LinkedIn. Recuperado de: <https://www.linkedin.com/pulse/gu%C3%ADa-para-negociar-en-colombia-rom%C3%A1n-gonz%C3%A1lez/?originalSubdomain=es>

Hernández, A. (2023). ¿Cuáles son las diferencias culturales en Colombia? SucarVlc. Recuperado de: <https://sucarvlc.es/cultura/cuales-son-las-diferencias-culturales-en-colombia/>

- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill.
- Hidalgo, K. (2021, mayo 04). Presidente pide a jerarca del ICE tomar acciones que deberán ser anunciadas en junio próximo. *AR*. Recuperado de: <https://ameliarueda.com/nota/malas-decisiones-comprometen-sostenibilidad-ICE-noticias-costa-rica>
- Hofstede, G. (s.f). Country comparison graphs. Recuperado de: <https://geerthofstede.com/country-comparison-graphs/>
- Hyperkulturell. (s.f). Cultura de alto contexto. Hyperkulturell. Recuperado de: <https://www.hyperkulturell.de/cultura-de-alto-contexto-2/>
- Ibáñez, D. (2016). Información, Exportaciones diciembre 2016, Total 2016, Oficina de Estudios Económicos Recuperado de: <https://www.mincit.gov.co/CMSPages/GetFile.aspx?guid=17885da2-cc3c-42fc-9a8a-adfa49382ae0>
- Infobae. (2023, febrero 16). Nicolás Maduro y Gustavo Petro firmaron acuerdo de integración económica y comercial. *Infobae*. Recuperado de: <https://www.google.com/amp/s/www.infobae.com/colombia/2023/02/16/en-vivo-nicolas-maduro-y-gustavo-petro-se-reunen-en-la-frontera-colombo-venezolana-para-firmar-un-acuerdo-comercial/%3foutputType=amp-type>
- Kleinson. (s.f). La importancia de la cultura en los negocios internacionales. Kleinson consultoría en desarrollo. Recuperado de: <https://www.kleinson.es/importancia-cultura-en-negocios-internacionales/>
- Legiscomex. (2011, octubre 05). Inteligencia de Mercados-Cultura de Negocios de Colombia. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-de-negocios-colombia-completo.pdf>
- Legiscomex. (s.f). Antecedentes de la Negociación. Legiscomex. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/Documentos/antecedentes-tlc-colombia-costarica-rci273>
- Legiscomex. (s.f). Antecedentes de la Negociación. Legiscomex. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/Documentos/antecedentes-tlc-colombia-costarica-rci273>
- Legiscomex. (s.f). El TLC entre Colombia y Costa Rica es un importante paso para consolidar las relaciones con los países centroamericanos. Legiscomex. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/Documentos/entrevista-ministerio-comercio-costa-rica-rci273>

Legiscomex.com. (s.f). Citas y lugares de encuentro. Recuperado de:  
<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/citas-cultura-costa-rica.pdf>

Legiscomex.com. (s.f). Cultura de negocios con Colombia. Recuperado de:  
<https://www.legiscomex.com/documentos/cultura-negocios-colombia-rci308>

Ley 1763 de 2015. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (15 de julio de 2015). Por medio de la cual se aprueba el “Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y la República de Costa Rica [Ley 1763]. Recuperado de: <https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/costa-rica/normatividad#:~:text=Ley%201763%20del%2015%20de,22%20de%20mayo%20de%202013%E2%80%9D>.

Maldonado, C. (2007). La interculturalidad de los negocios internacionales. Redalyc. Recuperado de:  
<https://www.redalyc.org/pdf/1872/187217411012.pdf>

Maldonado, K. (2006). Aproximación a un marco conceptual y teórico sobre la interculturalidad de los negocios internacionales. Bogotá D. C, Colombia: Editorial Universidad del Rosario.

Martínez, C. (2015). ¿Qué es la Investigación Documental? Jimcontent. Recuperado de:  
<https://s9329b2fc3e54355a.jimcontent.com/download/version/1545253266/module/9548093369/name/Qu%C3%A9%20es%20la%20Investigaci%C3%B3n%20Documental.pdf>

Mayorga, J. y Martínez, C. (2008). Paul Krugman y el nuevo comercio internacional. Bogotá, Colombia: Criterio Libre. Recuperado de:  
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4547087>

Mejia, T. (2020). Investigación descriptiva: características, técnicas, ejemplos. Lifeder. Recuperado de: [https://www.lifeder.com/investigacion-descriptiva/#Diseno\\_de\\_investigacion\\_descriptiva](https://www.lifeder.com/investigacion-descriptiva/#Diseno_de_investigacion_descriptiva)

Mercado, A. (s.f). INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Y EL TRATADO

Ministerio de Comercio Exterior. (2013). Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Costa Rica. Recuperado de: <https://www.comex.go.cr/media/4847/documento-explicativo.pdf>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2023). México, Venezuela y Guatemala, entre los destinos donde crecieron las exportaciones colombianas de bienes no mineros a abril. Gov.co. Recuperado de: <https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/comercio/destinos-donde-crecieron-exportaciones-colombianas#:~:text=junio%20de%202023-,M%C3%A9xico%20Venezuela%20y%20Guatemala%20entre%20los%20destinos%20donde%20crecieron%20las,al%20mismo%20periodo%20de%202022>.

- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (s. f). Preguntas frecuentes: ABC del acuerdo comercial con Israel. Recuperado de: <https://www.tlc.gov.co/preguntas-frecuentes/abc-del-acuerdo-comercial-con-israel#:~:text=Estrechar%20las%20relaciones%20de%20cooperaci%C3%B3n,desarrollo%20y%20crecimiento%20del%20pa%C3%ADs.>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (s.f). Dirección de integración económica. Recuperado de: <https://www.tlc.gov.co/getattachment/acuerdos/vigente/costa-rica/resumen-del-acuerdo-o-tratado/resumen-del-acuerdo-o-tratado.pdf.aspx>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (s.f). Informe sobre los acuerdos comerciales vigentes de Colombia. Recuperado de: [https://www.tlc.gov.co/temas-de-interes/informe-sobre-el-desarrollo-avance-y-consolidacion/documentos/ley-1868-informe-tlcs-2021-congreso.aspx#:~:text=A%20la%20fecha%2C%20Colombia%20cuenta,Canad%C3%A1%20\(2011\)%2C%20EEUU.](https://www.tlc.gov.co/temas-de-interes/informe-sobre-el-desarrollo-avance-y-consolidacion/documentos/ley-1868-informe-tlcs-2021-congreso.aspx#:~:text=A%20la%20fecha%2C%20Colombia%20cuenta,Canad%C3%A1%20(2011)%2C%20EEUU.)
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (s.f). TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y COSTA RICA. Colombia potencia de la vida. Recuperado de: <https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/costa-rica>
- Ministerio de Salud. (2015). Colombia, una sociedad cada vez más individualista. Gov.co. Recuperado de: <https://www.minsalud.gov.co/Paginas/Colombia,-una-sociedad-cada-vez-m%C3%A1s-individualista.aspx>
- Molina, M. (2017). Análisis de las oportunidades comerciales del TLC entre Colombia y Costa Rica (trabajo de grado, Universidad Icesi). Recuperado de: [https://repository.icesi.edu.co/biblioteca\\_digital/bitstream/10906/83065/1/molina\\_analisis\\_comerciales\\_2017.pdf](https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/83065/1/molina_analisis_comerciales_2017.pdf)
- Molina, M., Certuche D. (2017). *Análisis de las oportunidades comerciales del TLC entre Colombia y Costa Rica*. (Proyecto de grado, Universidad ICESI). Recuperado de: [https://repository.icesi.edu.co/biblioteca\\_digital/bitstream/10906/83065/1/molina\\_analisis\\_comerciales\\_2017.pdf](https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/83065/1/molina_analisis_comerciales_2017.pdf)
- Morales, E. (2018). Integración económica. Recuperado de: <http://enlacejuridicoacademico.com/docs/materiales/dra-rios/regimenJuridicoDeComercioExterior/Integracio%CC%81n%20Econo%CC%81mica..pdf>

- Moya, Páez, Glick, Fernández, Poeschl. (1997). Sexismo, masculinidad-feminidad y factores culturales. Reme. Recuperado de: <http://reme.uji.es/articulos/amoyam4101701102/texto.html#:~:text=Hofstede%20tambi%C3%A9n%20encontr%C3%B3%20que%20en,las%20caracter%C3%ADsticas%20consideradas%20tradicionalmente%20femeninas>
- Murillo, J. (2023, enero 14). La verdadera razón por la que algunos siempre llegan tarde; no es excusa. *El Tiempo*. Recuperado de: <https://www.eltiempo.com/cultura/gente/la-razon-por-la-que-algunos-siempre-llegan-tarde-no-es-excusa-733197>
- Nartran. (2021). Cultura de alto y bajo contexto. Recuperado de: <https://nartran.com/culturas-alto-bajo-contexto/>
- Norris, D y Duval, R. (2016). La reducción de las barreras comerciales puede reactivar la productividad y el crecimiento mundial. IMF Blog. Recuperado de: <https://www.imf.org/es/Blogs/Articles/2016/06/20/how-lowering-trade-barriers-can-revive-global-productivity-and-growth>
- Núñez, M. (2019). Mujeres siguen ganando menos que hombres en trabajos iguales. Semanario Universidad. Recuperado de: <https://semanariouniversidad.com/universitarias/mujeres-siguen-ganando-menos-que-hombres-en-trabajos-iguales/>
- OEA. (s.f). Tratado de Libre Comercio Colombia-Costa Rica. Sistema de Información sobre Comercio Exterior. Recuperado de: SICE - Acuerdo de Libre Comercio - Colombia - Costa Rica (oas.org)
- OEC. (2021). Colombia / Costa Rica. OEC. Recuperado de: <https://oec.world/es/profile/bilateral-country/col/partner/cri>
- Páramo, D. (2011). Cultura y negocios internacionales. Scielo. Recuperado de: [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1657-62762011000100001](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-62762011000100001)
- Pérez, M. (2020). TLC Colombia - Costa Rica: una oportunidad para el sector cosméticos (trabajo de grado, Universidad piloto de Colombia). Recuperado de: <https://repository.unipiloto.edu.co/bitstream/handle/20.500.12277/6790/TLC%20Colombia%20-%20Costa%20Rica%20%3A%20una%20oportunidad%20para%20el%20sector%20cosm%C3%A9ticos.pdf?sequence=2&isAllowed=y>

- Petit, J. (2014). LA TEORÍA ECONÓMICA DE LA INTEGRACIÓN Y SUS PRINCIPIOS FUNDAMENTALES. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura XX(1)*. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/364/36433515007.pdf>
- Plazas. (s.f) ¿Cómo hacer negocios con Costa Rica?: Cultura de negocios y tendencia. Recuperado de: <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/server/api/core/bitstreams/3d1d7c61-3323-414d-a70d-c329f44e082d/content>
- Portafolio. (2023, julio 17). Mejor resultado semestral de inversión extranjera en 9 años. *Portafolio*. Recuperado de: <https://www.portafolio.co/negocios/inversion/mes-de-junio-registra-cifras-historicas-en-la-cantidad-de-inversion-extranjera-directa-en-colombia-586055>
- Portafolio. (2023, julio 17). Mejor resultado semestral de inversión extranjera en 9 años. *Portafolio*. Recuperado de: <https://www.portafolio.co/negocios/inversion/mes-de-junio-registra-cifras-historicas-en-la-cantidad-de-inversion-extranjera-directa-en-colombia-586055>
- Posada, H y Vélez, J. (2008). Comercio y Geografía Económica: una nota sobre la contribución de Krugman a la teoría económica. Scielo. Recuperado de: <http://www.scielo.org.co/pdf/le/n69/n69a11.pdf>
- ProColombia. (s.f). ProColombia publica cartilla de oportunidades con el TLC de Costa Rica. ProColombia. Recuperado de: <https://procolombia.co/actualidad-internacional/agroindustria/procolombia-publica-cartilla-de-oportunidades-con-el-tlc-de-costarica>
- ProColombia. (s.f). ¿Por qué exportar?. Recuperado de: <https://www.colombiatrade.com.co/como-exportar/por-que-exportar>
- PROCOMER CR (04, junio, 2012). Trámites de Exportación Costa Rica [archivo de vídeo]. Recuperado de: <https://youtu.be/r6DAeNDdE9M?si=Fj7mNT3XYGi6GkAM>
- PROCOMER. (2023). MUJERES EXPORTADORAS: HISTORIAS QUE INSPIRAN A HACER NEGOCIOS. PROCOMER. Recuperado de: <https://www.procomer.com/noticia/mujeres-exportadoras-historias-que-inspiran-a-hacer-negocios>
- PROCOMER. (2024). COSTA RICA ROMPE RÉCORD DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL 2023. PROCOMER. Recuperado de: <https://www.procomer.com/noticia/costarica-rompe-record-de-inversion-extranjera-directa-en-el-2023/#:~:text=Costa%20Rica%20alcanz%C3%B3%20un%20hito,que%20era%20de%20%243.00%20millones>

PROCOMER. (s.f). Acuerdos comerciales. PROCOMER. Recuperado de: <https://www.procomer.com/wp-content/uploads/Acuerdos-comerciales.pdf>

Rodríguez, (2024). El 2023 ha sido un punto de inflexión en la trayectoria de Colombia como destino privilegiado para la Inversión Extranjera Directa (IED). Legiscomex. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/colombia-destino-inversion-extranjera>

Rodríguez, A. (2024, febrero 28). Colombia y Costa Rica impulsarán comercio bilateral de US\$426,5 millones en 2023. *La República*. Recuperado de: <https://www.larepublica.co/economia/colombia-y-costa-rica-impulsarian-comercio-bilateral-de-us-426-5-millones-en-2023-3810845>

Ros, M. (2002). Los valores culturales y el desarrollo socioeconómico: Una comparación entre teorías culturales. Reis. Recuperado de: [https://www.google.com.co/books/edition/REIS\\_Julio\\_Septiembre\\_2002/XN-WsAh9KFfC?hl=es-419&gbpv=1](https://www.google.com.co/books/edition/REIS_Julio_Septiembre_2002/XN-WsAh9KFfC?hl=es-419&gbpv=1)

Salazar, C. (2022). El fondo Inmobiliario Gibraltar tocó la campana y entra en el mercado colombiano. *La República*. Recuperado de: <https://www.larepublica.co/finanzas/fondo-inmobiliario-gibraltar-toca-la-campana-y-entra-en-el-mercado-colombiano-3448932>

Serrano, C. (s.f). Aporte humano y cultural de Colombia a Costa Rica. San José, Costa Rica: Imprenta y Litografía Vargas.

Silva, H. (2014). *Marketing Internacional: un enfoque práctico*. Bogotá, Colombia: Alpha Editorial.

SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (Gatt de 1947) [Artículo III del GATT]. Recuperado de: [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/gatt47.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf)

SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (Gatt de 1947) [Artículo VI del GATT]. Recuperado de: [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/gatt47.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf)

Suárez, L. (14 de enero de 2021). Las 6 dimensiones culturales de Hofstede [Entrada The culture factor. (s.f). Herramienta de comparación de países. Recuperado de: <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison-tool?countries=colombia%2Ccosta+ric>

TLC. (s.f). ABC Acuerdo comercial Colombia – Costa Rica. Colombia potencia la vida. Recuperado de: <https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/costa-rica/abc-acuerdo-comercial-colombia-costa-rica>

TLC. (s.f). ABC Acuerdo comercial Colombia- Costa Rica. TLC. Recuperado de: <https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/costa-rica/abc-acuerdo-comercial-colombia-costa-rica>



Weissmann, (2021). La distancia al poder. LinkedIn. Recuperado de: <https://es.linkedin.com/pulse/la-distancia-al-poder-roman-weissmann>