



Fotografía cortesía de Enos E. Brown

Por Enos E. Brown, investigador adscrito, Centro de Investigación y Capacitación en Administración Pública (Cicap-UCR)

Voz experta. Relaciones comerciales en el Caribe Costarricense: un acercamiento a su cultura de negociación

30 AGO 2021 Economía

Contar con habilidades de negociación es una tarea fundamental para emprender y participar de manera eficiente dentro de cualquier interacción comercial internacional. Bajo esta premisa se rescata que la identidad cultural representa un importante papel para la adecuada gestión de convenios, tratados y acuerdos comerciales en el plano global. Es por esta razón que teóricos y académicos de la gestión internacional han realizado grandes esfuerzos para investigar los procesos de negociación entre diferentes países con el único objetivo de generar un mayor entendimiento del impacto que tiene la diversidad cultural en los procesos de negociación.

A partir de estos estudios se ha concluido que, para desarrollar una exitosa negociación con resultados satisfactorios para todas las partes involucradas, es necesario contar con una buena comprensión de la presencia de valores, actitudes y comportamientos culturales presentes en las negociaciones interculturales, ya que tratan de explicar el impacto que tiene la cultura sobre los resultados de una negociación comercial.

Sin embargo, el talón de Aquiles de estas investigaciones es que la mayoría de ellas se han centrado principalmente en comparaciones entre dos países, y creando a partir de esto, lineamientos generalizados para trazar rutas de acción y diseñar estrategias de negociación que en ocasiones se asumen como recomendaciones o reglas en entornos de intercambios comerciales multiculturales.

El único problema de esta práctica común en el mundo de la negociación internacional, es que se omite e invisibiliza un pequeño pero poderoso detalle: **las diferencias individuales y la varianza interna que existen dentro de un país**. Estas varianzas suelen surgir durante los encuentros multiculturales y al no ser considerado de manera táctica, tienen el poder de redefinir los resultados de un proceso de negociación multicultural.

Esta práctica generalizada de homogenizar las características culturales de un país a partir del axioma social "país=cultura" comenzó en la década de los 80's con los famosos estudios de Geert Hofstede, Profesor de [Antropología Organizacional y Gestión Internacional](#) que además fue un influyente Psicólogo Social en el Departamento de Economía y Administración de Negocios, en la Universidad de Limburg, en Holanda, quien con datos recolectados entre 1960 y principios de 1970 propuso un modelo de dimensiones culturales que consistía en agrupar a todos los países -a partir de características culturales en bloques homogéneos - para poder prever el comportamiento de los habitantes.

Si bien es cierto que el valioso legado teórico de Hofstede con su propuesta de las dimensiones culturales sigue siendo un referente teórico para las investigaciones sobre negociación y cultura, hoy se le reprocha que dentro de sus estudios quedó debiendo consideraciones y criterios sensibles como la varianza interna de los países, la diversidad interna cultural y las características dinámicas y cambiantes de la cultura en general.

Para argumentar y demostrar que dentro de las negociaciones culturales existen otros criterios válidos que van más allá de la cultura nacional y que deben ser tomados en cuenta para determinar y comprender el contexto social de un negociador comercial, **tomemos como ejemplo las negociaciones en el Caribe Costarricense**.

La ciudad de Limón es quizás la región de Costa Rica que cuenta con la mayor diversidad cultural a lo largo y ancho del país. Su carácter multicultural la diferencia de las otras provincias costarricenses, pues sus orígenes y variaciones culturales no son las mismas, esto se debe a diferencias profundas en la construcción de su historia, su estructura, pero sobre todo su cultura social. Si bien, la provincia de Limón acuna una diversidad étnica, para nadie es un secreto que el grupo étnico migratorio que mayor influencia ha tenido en la conformación de la identidad cultural de la región, es el afrodescendiente.

Al pensar en las negociaciones comerciales dentro de un contexto del Caribe costarricense, es necesario comprender que el negociador afrodescendiente lleva consigo a la mesa de negociación aspectos de su propia identidad cultural, que deben ser tomados en cuenta y respetados por los entes gubernamentales y privados, nacionales e internacionales a la hora de negociar en esta región, pues con una cultura social tan particular y claramente desmarcada del resto de nuestro país no es de sorprender que el protocolo, la vestimenta, la forma de comportarse, los valores, las costumbres, los modales, la espiritualidad y el lenguaje sean diferentes, ya que conforman su identidad social y su propia cultura de negociación.

Por tanto, la falta de conocimiento y sensibilidad acerca de la cultura de negociación comercial presente en el Caribe costarricense puede afectar la práctica de negocios, pues tomar como un hecho que negociar con un afrodescendiente tico es lo mismo que negociar con un comerciante guanacasteco, por ejemplo, o de cualquier otra parte del país, sería un error de planificación estratégica que podrá afectar los resultados de un proceso de negociación comercial.



Los artículos de opinión de *Voz experta UCR* tocan temas de coyuntura en textos de 6 000 a 8 000 caracteres con espacios. La persona autora debe estar activa en su respectiva unidad académica, facilitar su correo institucional y una línea de descripción de sus atestados. Los textos deben dirigirse al correo de la persona de la Sección de Prensa a cargo de cada unidad. En el siguiente enlace, puede consultar los correos electrónicos del personal en periodismo: <https://odi.ucr.ac.cr/prensa.html>

[Enos E. Brown](#)

Investigador adscrito, Centro de Investigación y
Capacitación en Administración Pública (Cicap-UCR)

enos.brown@ucr.ac.cr

Etiquetas: [#vozexperta](#), [comercio](#), [negociacion](#), .