**Mapeo científico de las relaciones culturales en las relaciones internacionales: tendencias y evolución**

***Scientific mapping of cultural relations in international relations: trends and developments.***

Daniela Acosta Serna1, María José Taborda Morales2

1. Estudiante, Universidad Catolica Luis amigó, Grupo de Investigación, Semillero de Investigación de Análitica de Datos del Comercio Internacional, SADCE, Medellin, Colombia, daniela.acostase@amigo.edu.co
2. Estudiante, Universidad catolica Luis amigó, Grupo de Investigación, Semillero de Investigación de Análitica de Datos del Comercio Internacional, SADCE, Medellin, Colombia, maria.tabordamo@amigo.edu.co

**Eje temático**: Diplomacia y relaciones internacionales

**Resumen:**

Este trabajo de investigación aborda la problemática de la influencia de las diferencias culturales en los negocios internacionales y sus principales socios comerciales. El objetivo de este estudio es analizar el comportamiento cultural de diferentes países para comprender qué tan influyentes son las relaciones culturales a la hora de negociar a nivel global para facilitar las relaciones internacionales. Se propone una metodología basada en un análisis bibliométrico o mapeo científico de las prácticas culturales y protocolos de negociación internacional. Los resultados esperados permitirán destacar como el conocimiento cultural mejora las probabilidades de éxito a la hora de una negociación internacional, adicional, se definen las diferentes tendencias y evoluciones científicas sobre el tema de estudio. En conclusión, la evolución de las relaciones culturales muestra una creciente necesidad de competencias interculturales para enfrentar los retos de un entorno comercial globalizado.

**Palabras clave:** Relaciones culturales, evolución, negociación colectiva, globalización, diplomacia

**Abstract:**

This research work addresses the issue of the influence of cultural differences in international business, especially in the case of Colombia and its main trading partners. The objective of this study is to analyze the cultural behavior of different countries to understand how influential cultural relations are when negotiating, in order to facilitate international relations. A methodology based on a bibliometric analysis or scientific mapping of cultural practices and international negotiation protocols is proposed. The expected results will allow highlighting how cultural knowledge improves the probabilities of success at the time of an international negotiation; additionally, the different trends and scientific evolutions on the subject of study are defined. In conclusion, the evolution of cultural relations shows a growing need for intercultural competences to face the challenges of a globalized business environment.

**Keywords:** cultural relations, evolution, collective bargaining, globalization, diplomacy