



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS

INTERNACIONALES

**Ambientes culturales que enfrentan las empresas agro exportadoras
del departamento La Libertad.**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

AUTOR

Gómez Ríos, Milagros Michelle (ORCID: 0000-0002-1337-7857)

ASESOR

Mgtr. Pasache Ramos, Máximo Fidel (ORCID: 0000-0003-1005-0848)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Integración Económica

LIMA - PERÚ

2020

Dedicatoria

A mi Dios por cuidarme, protegerme, por ser mi guía espiritual, por ser mi fortaleza en los momentos más duros de mi vida.

A mis amados padres Marino Gómez y Elina Ríos por su amor incondicional, por su confianza, por buscar siempre darme lo mejor y por brindarme la mejor herencia que un hijo puede anhelar; mi carrera universitaria.

A mi compañero fiel de cuatro patitas que con su dulce mirada y alegre colita me ha acompañado en mis largas noches de desvelo, brindándome muchos momentos de paz y de mucha alegría.

Agradecimiento

A mis estimados profesores quiénes fueron mis mentores en mis días como estudiante universitaria, en especial a mi asesor Mgtr. Pasache Ramos Máximo, quiénes me ayudaron a forjar mi carrera brindándome los recursos necesarios para lograrlo con éxito.

A mi querida Universidad César Vallejo de la Facultad de Ciencias Empresariales, por ser mi alma mater y por ser la casa de estudios que me albergó a los largo de todos estos años. Lugar donde conocí gran diversidad de compañeros y sobre todo grandes amigos.

Índice de contenidos

I.	INTRODUCCIÓN.....	1
II.	MARCO TEÓRICO	5
III.	METODOLOGÍA.....	9
3.1	Tipo y diseño de investigación	9
3.2	Categorías, Subcategorías y matriz de categorización.....	10
3.3	Escenario de estudio	10
3.4	Participantes.....	11
3.5	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	11
3.6	Procedimiento	11
3.7	Rigor científico.....	12
3.8	Método de análisis de información.....	12
3.9	Aspectos éticos	12
IV.	RESULTADOS Y DISCUSIÓN	13
V.	CONCLUSIONES.....	20
VI.	RECOMENDACIONES.....	21
	REFERENCIAS.....	23
	ANEXOS	27

Índice de figuras

Figura 1. Red semántica.....16

Resumen

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo analizar cuáles son los ambientes culturales que enfrentan las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad. La investigación es de enfoque cualitativo con un diseño no experimental, nivel estudio de casos, descriptiva de tipo aplicada. La población de estudio se estableció en base a las empresas más representativas del mercado del sector agroexportador en el departamento La Libertad, tomando en cuenta a 3 empresas como muestra, empleando la técnica de muestreo censal, por conveniencia. Para medir la variable se empleó la técnica del estudio de casos, utilizando la entrevista como instrumento de recolección de datos, formulada por 13 ítems y triangulando la información obtenida a través del software Atlas Ti. Los resultados obtenidos nos permitieron concluir que la diversidad de conductas , formas de proceder, las características presentes en cada país y la barrera del idioma son los ambientes culturales que enfrentan las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad.

Palabras clave: Ambientes culturales, conductas, proceder, características, idioma.

Abstract

The present research work has as objective analyze what are the cultural environments what agro export companies face of department La Libertad. The research is qualitative with a not experimental design, case study level, descriptive of applied type. The study population was established based on the most representative companies in the agro export sector market in the department La Libertad, taking into account 3 companies as a sample, using the census sampling technique, or convenience. To measure the variable, the case study technique was used, using the interview as a data collection instrument, formulated by 13 items and triangulating the information obtained through the Atlas Ti software. The results obtained allowed us to conclude that the diversity of demeanors, ways to proceed, the characteristics present in each country and the language barrier are the cultural environments faced by agro export companies in the department of La Libertad.

Keywords: cultural environments, demeanors, procedures, characteristics, language.

I. INTRODUCCIÓN

Jordi Borja (2012), en su artículo titulado trampas en la comunicación menciona que en la actualidad prevalece una corrupción del idioma, es decir se hace de uso constante conceptos inciertos, buscando ocultar la objetividad. Es por este motivo que uno de los problemas que las empresas presentan son las negociaciones fallidas entre ellas a causa de las trampas que existen en la comunicación, por centrarse en intereses propios, por intenciones dudosas, situaciones tensas que no se manejan de la manera más adecuada, por las negativas a negociar, por la presencia de ataques personales y no al problema; donde a menudo surgen malentendidos, según lo advierte Obregón (2011, p. 4) en su investigación titulada ambientes culturales que enfrentan las empresas, todos los países alrededor del mundo deben establecer buenas relaciones comerciales entre sí, evaluando la mejor manera de entablar negociaciones y para lograrlo exitosamente se tienen que tomar en cuenta todos los ambientes culturales que enfrentarían sus empresas y los negocios, como las normas de comportamiento, las percepciones, preferencias, las prácticas, costumbres, normas, sistema de creencias de las personas de cada cultura de los diferentes países.

Chávez (2017), nos da a conocer y nos resalta la importancia de adoptar un idioma complementario en referencia al país con el que se pretende establecer una futura negociación, produciendo empatía con la otra parte interesada en la negociación; dado que los distintos idiomas existentes entre empresas afectan las negociaciones a causa del desconocimiento del idioma; y es por este factor que se solicita la ayuda de un traductor, pero la traducción de un idioma a otro puede entorpecer la comunicación y fallar en transmitir el mensaje deseado. Todo esto representa en gran manera el éxito de la negociación

Chávez (2017), también nos destaca el interés por la diversidad de culturas a la hora de pactar alguna negociación con participantes de diversos países, buscando aceptar las costumbres, el lenguaje, formas de hablar y es allí donde otra de las dificultades al que las empresas constantemente se enfrentan es el grado en que la cultura está dispuesta a aceptar y a adaptarse a la introducción de cualquier

cosa que sea extranjera, por ser muy nacionalistas, por temor a lo desconocido y por falta de confianza, dado que el mayor obstáculo al que una empresa puede enfrentarse es el temor a lo desconocido. La aceptación a la diversidad cultural es fundamental para lograr una ventaja competitiva frente a otras, impulsando el respeto por lo desconocido, al intercambio de experiencias, nuevas ideas, conocimientos y diferentes prácticas culturales propias de cada cultura. Y por último se encuentra la falta de sensibilidad de adaptación de las empresas, es decir; su falta de capacidad para adaptarse a lo nuevo de las culturas extranjeras. Toda empresa debe adaptarse al cambio, a las distintas particularidades de cada país, porque no todos los mercados son homogéneos y es necesario sensibilizarse a otras culturas.

En el Perú tenemos una cultura negociadora muy particular a diferencia de otras, donde para la cultura peruana negociar significa obtener provecho de la contraparte, utilizando la astucia, buscando dar la impresión de ceder y ser flexibles en las negociaciones. El regateo también está presente, al igual que la cordialidad, amabilidad, la cortesía, pues el peruano prefiere resolver conflictos dentro de un ambiente amistoso, así lo dan a conocer los investigadores Ogliastrri y Salcedo (2014), en su proyecto titulado la cultura negociadora en el Perú un estudio exploratorio. También nos muestran que la cultura peruana cuenta con debilidades, dado que con frecuencia es dominada por la informalidad e impuntualidad, negándose a tomar el ejemplo de la cultura japonesa, muy conocida por su puntualidad.

Dentro del Perú existen varios sectores económicos muy importantes para la economía del país y uno de ellos es un sector económico que en los últimos veinte años se ha constituido como la segunda actividad económica con mayor rentabilidad, este sector es el agroexportador (PROMPERU, 2016). Para lograr ser uno de los países de gran importancia en el sector agroexportador, el Perú ha tenido que adaptarse a diversos ambientes culturales de las empresas de diversos países con los que ha negociado, logrando el desarrollo de exitosas relaciones

comerciales establecidas con claridad, y permitiéndoles responder con rapidez a las nuevas reformas futuras para el beneficio de los mercados.

La investigación se apoya en base a teorías científicas de cultura, buscando analizar acerca de los ambientes culturales que enfrentan las empresas agroexportadoras del departamento La Libertad. De esta manera se tendrá un mayor conocimiento del comportamiento, características, acciones, cultura que tienen que enfrentar las empresas agroexportadoras al momento de entablar negociaciones comerciales con empresas extranjeras. El progreso del estudio brindará una significativa contribución a las empresas agroexportadoras del departamento La Libertad, brindando soluciones a los problemas encontrados en las negociaciones fallidas a causa de la diversidad de los ambientes culturales presentes en cada una de las empresas. Beneficiando futuras negociaciones y tomando en cuenta las recomendaciones establecidas.

En la presente investigación como problema general buscamos conocer ¿Cuáles son los ambientes culturales que enfrentan las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad?, y como problemas específicos deseamos analizar ¿Cuáles son las conductas de las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad en base a los ambientes culturales?, ¿Cuál es el proceder de las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad con relación a los ambientes culturales?, ¿De qué manera las características de los ambientes culturales inciden en las negociaciones de las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad?, ¿En qué medida los diversos idiomas existentes como parte de la cultura de un país podrían afectar las negociaciones de las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad?.

En base a la metodología del presente estudio, se indaga acerca de cómo la diversidad de características, comportamientos, formas de ser, actuar y las diversidad de idiomas presentes en cada uno de los miembros de toda cultura afectan las negociaciones de las empresas agroexportadoras del departamento La Libertad; justificando la presente investigación dentro de un planteamiento cualitativo, a través de la metodología de estudio de casos, por medio del cual se

identificará y/o determinará cuáles son esos ambientes culturales visibles en las negociaciones. Aquella información obtenida nos permitirá brindar, sugerir soluciones a los problemas encontrados, que asistirá a mejorar las futuras negociaciones entre empresas.

Como objetivo general de la investigación consideramos analizar los ambientes culturales que enfrentan las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad. Dentro de los objetivos específicos buscamos determinar las conductas de las empresas agro exportadoras en base a los ambientes culturales, identificar el proceder de las empresas agroexportadoras con relación a los ambientes culturales, y observar la forma en que las características de los ambientes culturales inciden en las negociaciones de las empresas agroexportadoras y en qué medida los diversos idiomas existentes como parte de la cultura de un país podrían afectar las negociaciones de las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad.

II. MARCO TEÓRICO

Para desarrollar el presente proyecto de investigación se revisó teorías, además de analizar varios trabajos previos que guardan relación con el tema, los cuales nos ayudarán a obtener información suficiente para poder comparar y discutir los resultados obtenidos.

Chong y Mamani (2017), en su investigación titulada *Acciones de las empresas agroexportadoras de espárrago verde fresco de Ica y su incidencia en la exportación a Corea del Sur*. Establecieron como objetivo analizar el motivo por el cual las empresas agroexportadoras de espárrago verde fresco de Ica no presentan un crecimiento constante, buscando analizar el asunto empresarial de los agroexportadores y la posibilidad de la adaptación de las empresas peruanas para su ingreso al mercado de Corea del Sur. Fue un estudio de tipo descriptiva, conformada por una población de 26 empresas agroexportadoras registradas en SUNAT y ubicadas en la ciudad de Ica, con una muestra de 8 empresas, utilizando el tipo de muestreo no probabilístico y el instrumento empleado fue la entrevista. El principal resultado obtenido en la investigación fue un incremento del precio del espárrago a causa de la competencia mexicana y un 63 % de las empresas agroexportadoras entrevistadas mencionaron que Corea del Sur es un mercado con varias barreras de ingreso, pero con mucho potencial para la exportación del espárrago peruano. Los investigadores concluyeron, en la importancia de distinguir el comportamiento del cliente en relación al producto que se desee exportar, además de buscar adaptarse a la exigencia del mercado.

Parrado, Cabezas y Calderón (2018), en su artículo de investigación titulada *Estudio de estilos de negociación en Perú, México y Argentina*. Plantearon como objetivo el distinguir como la cultura contribuye en las características para negociar de México, Perú y Argentina. El estudio fue una investigación cualitativa y cuantitativa conformada por una población limitada de 225 alumnos del MBA de posgrado en relación con negociación, trabajando con una muestra de 75 encuestas por cada país y empleando un rango de edad de 18 a 40 años y aplicando el muestreo para una población limitada. Utilizaron la encuesta como

instrumento para el estudio cuantitativo que buscaba analizar las diversas dimensiones del psicólogo social Geert Hofstede y para el estudio cualitativo se consideró las diversas contribuciones de autores sobre las negociaciones en Perú, México y Argentina. Entre los principales resultados obtenidos destacaron la disparidad en la predisposición de comerciar entre Perú, México y Argentina; ubicando al Perú en un promedio del 66.1 % en relación a ser un país más integrativo al momento de negociar. México se caracteriza por ser un país que busca ganar con gran diferencia a su parte contraria en un convenio, obteniendo un resultado del 39.38% y, por último, encontramos a Argentina con un 63.14 %, siendo similar a Perú con relación a ser un país integrativo y por su forma de dirigir una negociación. El artículo concluyó en que cada país estudiado tiene una manera diferente de negociar, por ello es vital comprender la cultura, sus valores y costumbres al momento de negociar en cualquier parte de Latinoamérica.

Aguirre y Bocigas (2017), en su investigación titulada *El caso de internacionalización de Ikea y su adaptación a las culturas locales*. Establecieron como objetivo de la investigación el analizar acerca del modelo de negocio establecido por Ikea, su inserción en los mercados y adaptación a las culturas locales. Desarrollaron un estudio de tipo descriptiva, haciendo uso de los instrumentos como la lectura en profundidad y el análisis documental. Entre los principales resultados se destaca que la empresa Ikea busca adaptarse según su entorno cultural, adaptando el precio de cada producto dependiendo del mercado, modificando las características físicas de sus productos, adaptándolas según las costumbres y necesidades de sus consumidores. Ambos investigadores concluyeron en que el éxito de Ikea se basa en adaptar el concepto de negocio para los mercados recientes, dependiendo de la cultura local.

Martinetti y Chóez (2016), en su artículo de investigación titulada *The importance of language translation and interpretation for the cocoa exporting companies*. Determinaron como objetivo de analizar cuál era la importancia de conocer el idioma extranjero asiático como una habilidad de comunicación y como un servicio de traducción e interpretación por parte de las empresas ecuatorianas

exportadoras para entablar relaciones comerciales exitosas. Fue un estudio de tipo empírico-analítico de investigación cualitativa, con una población conformada por los agricultores exportadores y representantes del grupo cacaotero, con una muestra de 8 diferentes miembros exportadores de la ANECACAO y los instrumentos que utilizaron fueron las entrevistas. Entre los principales resultados obtenidos se destacó la importancia de contar con su propio departamento de traducción e interpretación en lugar de subcontratar el servicio. Los investigadores concluyeron en la importancia de la traducción e interpretación al momento de establecer relaciones comerciales internacionales.

Rodríguez (2018), en su investigación titulada *Cultura y empresa: Importancia de las dimensiones culturales*. Estableció como objetivo evidenciar la influencia que tienen las culturas sobre las empresas y los medios de implantar patrones que posibiliten el conocer la forma de reacción y comportamiento de los trabajadores, de este modo preparar el proceder de la empresa. La presente investigación fue un estudio de tipo analítica, utilizando los patrones culturales de G. Hofstede como uno de los instrumentos y las encuestas a empleados de la empresa transnacional estadounidense IBM en 40 países diferentes. Entre los resultados principales, resaltan la vital importancia de la cultura sobre las empresas para obtener un desempeño exitoso, además de las dimensiones analizadas, donde se reflejan las diversas conductas que decidirán varios aspectos de la organización. La autora concluyó que el reconocimiento de los patrones culturales permite conocer cómo será el comportamiento de las empresas en diversos países, de igual modo el de sus clientes y trabajadores.

Fanjul (2016), en su artículo de investigación titulada *Factores culturales e internacionalización de la empresa*. Con el objetivo de revisar de qué manera los factores culturales pueden perjudicar la internacionalización de la empresa. El artículo es un estudio de tipo revisión, empleando las categorías creadas por Hofstede, Dam y Scholtens como instrumentos de estudio. Entre los resultados principales destacan que los factores culturales afectan de algún modo la actividad comercial en otros países de la empresa y perjudican también la administración de

recursos humanos. El autor concluyó que la cultura es uno de los componentes que contribuyen en la fase de negociación de la empresa, además de los contrincantes en los negocios, cláusulas comerciales, subvenciones económicas, etc.

En base al razonamiento, en su teoría científica de cultura, Malinowski (1984), menciona que: Es el conjunto que comprende todos los aspectos, constituido por los instrumentos y propiedades de los consumidores, por el cuerpo de reglas que rige los diversos grupos sociales, por las formas de pensar, artesanías, por ideas o pensamientos asumidas como verdaderas y las maneras habituales de cada persona.

Para Geertz (1973), en su libro la interpretación de las culturas, explica a partir de la observación lo siguiente: La cultura es un conjunto de hilos y el análisis de la cultura no es una ciencia experimental en busca de reglas, al contrario; es una ciencia que busca explicar y brindar significados.

Harris (2001), puntualiza que la cultura es el grupo instruido de costumbres, hábitos y modos de vida, que adquieren los individuos de una sociedad, abarcando sus formas marcadas de comportamiento.

Lévi- Strauss (2009), estableció la epistemología de cultura como una agrupación de procedimientos característicos, ubicándose entre los primeros el idioma, los estatutos maritales, los vínculos económicos, la habilidad artística, el conocimiento científico y las creencias religiosas.

De acuerdo con Obregón (2011), la cultura entre empresas se denomina al conjunto de conductas, la forma de proceder en una empresa en conformidad con los objetivos y las metas propuestas. La cultura son las características de los distintos integrantes que forman parte de una empresa, donde el idioma es una de las diversas características que contribuye a explicar la cultura, definiendo de esta manera las subcategorías del presente estudio. Obregón nos muestra como subcategorías del presente estudio a las conductas, proceder, características e idiomas.

Los ambientes culturales son los comportamientos, características, formas de actuar, valores, filosofías, doctrinas, sistema de creencias presentes en toda la diversidad de culturas en los países, formando parte de la genética cultural de cada país y notables al momento de la interacción de unos con otros.

Dentro de los ambientes culturales se encuentra el conjunto de conductas presente en todas las culturas, denominado como la modalidad de comportamiento de los individuos frente a cualquier situación, manifestando sus personalidades en las relaciones interpersonales. En las culturas también está presente la forma de proceder, que se establece en base a las acciones ordenadas y acordadas de cada país al momento de comunicarse, al buscar entablar relaciones comerciales, etc.

En la investigación se analiza que no todas las culturas son iguales, donde los individuos de cada país poseen diversas características, y se definen como las peculiaridades que los distingue e identifica. La cultura forma parte importante de la imagen de una organización, comprendida por su identidad y en ella se presencia el conjunto de cualidades vinculadas a una empresa.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y diseño de investigación

Tipo de investigación: El presente proyecto de investigación es de nivel descriptiva, de tipo aplicada (CONCYTEC 2018). De acuerdo con Tamayo (2003), quién nos menciona que la investigación descriptiva discierne, además de observar y analizar el presente de la naturaleza, buscando una explicación de las cosas extraordinarias. El planteamiento se realiza en base a conclusiones preponderantes o de qué forma una persona, un determinado grupo o cosa se guía, desempeña en la actualidad. Bunge (2004), define al tipo de investigación aplicada como un estudio que compara la teoría con la objetividad, dependiendo en su totalidad de hallazgos y contribuciones teóricas.

Diseño de investigación: La investigación estará basada en el estudio de casos, a partir del cual analizaremos a empresas agroexportadoras del departamento La

Libertad. El estudio de casos para Stake (1999), es investigar acerca de la diversidad de cualidades, características y las dificultades de un caso en particular, buscando entender su función en situaciones de gran importancia.

3.2 Categorías, Subcategorías y matriz de categorización

Categoría de estudio:

Ambientes culturales.

Subcategorías:

Dentro de las subcategorías de estudio buscamos analizar conductas, proceder, características e idioma de las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad.

Indicadores:

Los indicadores del presente estudio son: modalidad de comportamiento, manifestación de personalidad, acciones ordenadas, acciones acordadas, distinciones, particularidades, sistema de comunicación y la forma de comunicarse de las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad al momento de realizar sus negociaciones con otros países.

3.3 Escenario de estudio

En el presente estudio se analizará los ambientes culturales al que se enfrentan las empresas agroexportadoras del departamento La Libertad, en sus relaciones comerciales con países internacionales. Entre los principales productos similares de exportación se encuentran el espárrago, alcachofa, mango, palta, arándanos, uva, pimientos, langostinos, mandarina, etc. La población de estudio se estableció en base a las empresas más representativas del mercado del sector agroexportador en el departamento La Libertad, según Promperú (2016). Considerando un total de 3 empresas para el análisis cualitativo por medio de la metodología de estudio de casos. Hernández, Fernández, Baptista (1997) explican que la población es el grupo de la totalidad de casos que coinciden con un proceso con características similares, buscando ser delimitadas.

Para definir el número de la muestra de tipo no probabilística, se tomó en cuenta a 3 empresas dentro de las principales del sector agroexportador del departamento La Libertad. Carrillo (2015), explica que una muestra es el subgrupo y/o subconjunto de la población.

La técnica de muestreo es censal, por conveniencia; considerando analizar 3 empresas, dentro del ranking de las principales empresas de la Libertad del sector agroexportador, buscando extraer las particularidades, conductas, proceder e imagen de la organización que definen a la población que se explora. Para López (1998), la técnica de muestreo es censal cuando el grupo que expresa sustituye la población en su totalidad.

3.4 Participantes

La presente investigación fue desarrollada en base a la información proporcionada a través del instrumento la entrevista por ingenieros de las empresas que nos ayudaron con información vital para el desarrollo del presente trabajo de investigación.

3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica que se utilizará en la investigación será el estudio de casos. Donde Yin (1994), nos da a conocer que el estudio de casos con el pasar de los años permaneció como una forma de gran importancia en la investigación de los conocimientos comunitarios, así como en la administración de compañías. Además, Chetty (1996), nos señala que desde hace mucho tiempo atrás el estudio de caso estuvo considerado adecuado sólo para emplearse en investigaciones exploratorias, aunque ciertos de los más sobresalientes y los más conocidos estudios de caso fueron explicativos como descriptivos.

Como instrumento para la recolección de datos se empleará la entrevista, donde los autores Denzin y Lincoln (2005), preponderan el diálogo como el arte de efectuar interrogaciones y atender respuestas.

3.6 Procedimiento

El método que se empleará para recabar la información necesaria es el estudio de casos a través del instrumento la entrevista, buscando conocer los ambientes

culturales al que enfrentan las empresas agroexportadoras del departamento La Libertad al momento de negociar con empresas extranjeras, la forma de proceder, las conductas, las características y la imagen de la organización que se presentan al momento de las negociaciones entre países a causa de la diversidad de culturas. Por medio del software se realizará el proceso de triangulación, y en base a las respuestas se buscará desarrollar los objetivos, así como los problemas planteados en esta investigación.

Arias (2000), menciona que la triangulación es una expresión empleada inicialmente para dar solución a las embarcaciones que navegaban en círculos, a causa de emplear diversas localizaciones de referencia buscando ubicar un lugar desconocido. Es así que con el proceso de triangulación se buscará obtener soluciones al problema presentado en el presente proyecto de investigación, haciendo uso de los diversos instrumentos necesarios para su desarrollo.

3.7 Rigor científico

La información que se obtuvo de otras investigaciones, artículos científicos, tesis, libros, etc., desarrollados por distintos autores están correctamente citados y referenciados, sin modificar la esencia de lo publicado por el autor, asegurando la autenticidad de la teoría y/o concepto. Para Allende (2004), el rigor forma parte de la naturaleza de la investigación científica, en todas las fases del proyecto de investigación.

3.8 Método de análisis de información

En el vigente trabajo de investigación se empleará el software Atlas ti, con la confiabilidad de ser un software utilizado alrededor de todo el mundo por distintas organizaciones e investigadores líderes.

3.9 Aspectos éticos

El Desarrollo del presente estudio se realizó en base a los lineamientos éticos establecidos por la ley universitaria N° 30220, por el decreto legislativo N° 822 acerca de la ley sobre el derecho de autor, respetando los reglamentos de propiedad intelectual. Además, el estudio está basado en base a los principios éticos de beneficencia, autonomía y justicia; porque esto recae sobre un análisis

en base a la experiencia de los entrevistados como personas involucradas en el negocio agro exportador.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Los resultados fueron realizados mediante un análisis etnográfico- taxonómico, donde se obtuvo información de suma importancia para el desarrollo del presente trabajo de investigación. Se realizaron 3 entrevistas para la recolección de datos, información que fue procesada mediante el software Atlas Ti, programa que nos permitió la triangulación de toda la información obtenida y en base a ello se obtuvieron los siguientes resultados:

Los ambientes culturales a los que constantemente se enfrentan las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad fueron las modalidades de comportamiento y de personalidad asociado con las conductas, las acciones acordadas y ordenadas que se tomaban antes de proceder al desarrollo de las negociaciones, la diversidad de características como distinciones y particularidades que distinguían a cada país y la barrera del idioma como parte del sistema y forma de comunicación para el desarrollo de las negociaciones entre empresas de países de diversas partes del mundo.

Buscando analizar las conductas de las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad durante el desarrollo de las negociaciones en base a los ambientes culturales, encontramos gran diversidad de manifestaciones de personalidad al momento de negociar, donde resaltaron negociadores entusiastas, negociadores muy analistas antes de tomar decisiones, negociadores serios, intimidantes y negociadores muy ambiciosos que solo buscaban obtener ventaja sobre los demás; también se encontraron gran variedad de modalidades de comportamiento, personas persuasivas que buscaban convencer a la contraparte, los diplomáticos, el negociador mediador que siempre buscaba llegar a un acuerdo mutuo de beneficio común y también estuvo presente el comportamiento egoísta; donde los negociadores buscaban ganar en base a algún interés propio.

La forma de dirigirse de las empresas agro exportadoras al momento de enfrentarse a la diversidad de personalidades y comportamientos durante el

desarrollo de las negociaciones con otros países fue con mucha prudencia, cautela, paciencia, optimismo, entablado el diálogo, respetando la diversidad cultural, mostrando empatía y buscando tomar acuerdos evitando las confrontaciones personales.

Al enfrentarse a la diversidad de ambientes culturales, cuando negociaban con miembros de otros países, la forma de proceder es siempre preparándose previamente, buscando conocer algo más acerca de la cultura, costumbres del país de la contraparte, respetando la diversidad cultural y actuando con serenidad e inteligencia cuando se presentaban situaciones tensas e incómodas.

El estilo de negociación cambiaba dependiendo de cada país con los que las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad pretendían entablar relaciones comerciales, indagando previamente sus costumbres para no incurrir en alguna ofensa cultural y averiguando sus estilos de negociación. Cuando la negociación no tomaba el rumbo deseado, procedían a hacer una última oferta, buscando pactar nuevos acuerdos, brindando un tiempo para la consideración de alternativas u opciones y cediendo en algún punto, buscando una concesión donde la negociación resultara exitosa.

El empresario del departamento La Libertad al instante de negociar se distingue por no darse por vencido con facilidad, buscan acuerdos igualitarios en las negociaciones, buscan obtener buenos precios (regateo), amabilidad y su calidez humana. Entre los países que posee similar singularidad en su estilo de negociación se encuentran Colombia, Perú, Brasil y Chile, quienes se destacaron por su informalidad al momento de negociar, por tener un perfil negociador amistoso, regateador, buscando generar confianza y amistad.

La diversidad de distinciones de los ambientes culturales incidieron en las negociaciones de las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad, dado que la diversidad cultural siempre se encuentra presente en toda negociación y en algunas ocasiones se presentaron inconvenientes en relación a malos entendidos, por la falta de conocimiento acerca de la cultura del país con el que se realizó la negociación, ocurriendo algunos errores e imprevistos.

Las empresas liberteñas al instante de negociar buscaban adaptarse a la diversidad cultural de su contraparte, acondicionándose a su estilo de negociar, para ello investigaban previamente sobre su cultura, creencias; permitiéndoles mejorar en sus futuros vínculos comerciales.

La traducción de idiomas es una barrera para la comunicación en las negociaciones comerciales internacionales, las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad siempre buscan que el negociador hable el mismo idioma o un idioma central (inglés) como es el caso en todas las negociaciones con países no latinoamericanos.

A causa de la diversidad de lenguas, muchas veces se presentaron interferencias, errores en la comunicación, malinterpretándose el mensaje e incluso la negociación no se llegó a concretar a causa de la barrera del idioma. La traducción de un idioma a otro puede entorpecer la comunicación y fallar en transmitir el mensaje deseado, porque al hacer uso de un traductor no siempre se transmite el mensaje original. Se pueden presentar distorsiones en la transmisión de la comunicación, malentendidos, errores que pueden costar mucho dinero a las compañías, donde la traducción incorrecta puede ser muy perjudicial para una negociación, dado que es vital expresar con claridad las propuestas y solicitudes.

Entre las soluciones que las empresas agro exportadoras propusieron para vencer la barrera del idioma en el desarrollo de las negociaciones estuvo: Siempre negociar en un idioma que ambas partes manejen o en un idioma central (inglés). También evitar el uso de traductores para no entorpecer el mensaje que se desea transmitir. Sugirieron además, contar con profesionales multilingüistas dentro de las empresas que conozcan no solo el inglés, sino el francés, el chino y el alemán.

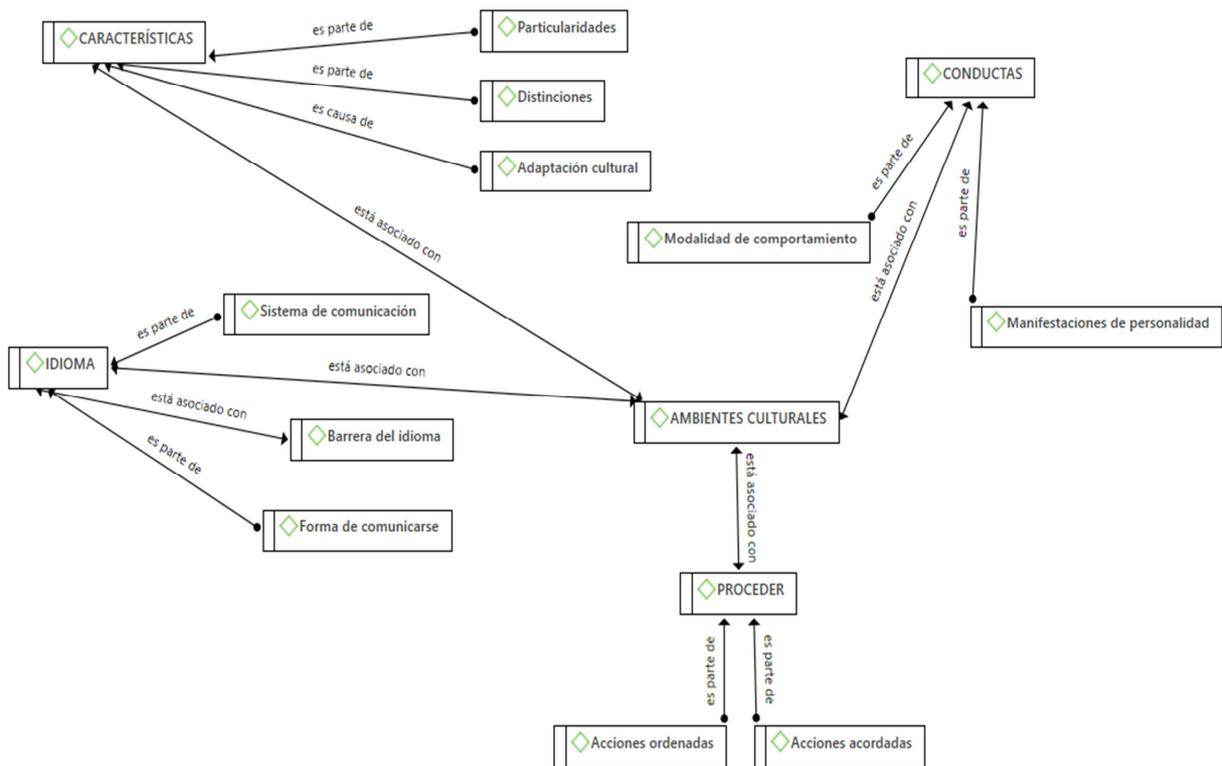


Figura 1: RED SEMÁNTICA

Elaboración propia: Software Atlas Ti

En relación a las investigaciones que anteceden al presente trabajo de investigación discutiremos las teorías, informaciones previas con los resultados obtenidos.

Como objetivo general se estableció “Analizar cuáles son los ambientes culturales que enfrentan las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad”, obteniendo respuestas muy similares a partir de las entrevistas realizadas a las empresas agro exportadoras liberteñas que nos permitirán obtener un mayor entendimiento en base a las subcategorías que se analizan en la investigación.

En la investigación de Chong y Mamani (2017), determinaron acerca de la importancia de identificar el comportamiento de un cliente que buscaba adaptarse

a la exigencia del mercado a exportar, con relación a la adaptación de las empresas agro exportadoras de espárrago de la ciudad de Ica- Perú para su ingreso al mercado de Corea del Sur, concordando con los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación; donde las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad se distinguieron por proceder a adaptarse a la cultura del país con el que negociaban, siendo la adaptación a las culturas parte de los ambientes culturales al que toda empresa se enfrenta constantemente en las negociaciones. Desde el punto de vista teórico Harris (2001), nos explica que la cultura se manifiesta a través de hábitos y modos de vida que los individuos van adquiriendo, determinándolo como formas marcadas de comportamiento. Es allí, donde a partir de la identificación de estas modalidades de comportamiento que van a permitir al negociador analizar y formular la mejor manera de proceder con el rumbo de cualquier estrategia para la adaptación a la nueva cultura.

Parrado, Cabezas y Calderón (2018), buscando distinguir como la cultura contribuye en las características para negociar de México, Perú y Argentina, su estudio se destacó en la disparidad en la predisposición para comerciar entre estos 3 países; ubicando a Perú en un país por ser más integrativo a la hora de negociar, México se caracterizaba por buscar ganar con gran diferencia a su parte contraria durante un convenio y Argentina por ser muy similar a Perú en su manera de dirigir una negociación. Donde los resultados obtenidos por los 3 investigadores difieren a lo conseguido en la presente investigación, donde ante la interrogante de “¿Qué países de América Latina poseen similar singularidad en su estilo de negociación?”, se obtuvo como respuesta a países como Colombia, Perú, Brasil y Chile, quienes se destacaron por su informalidad al momento de negociar, por tener un perfil amistoso, regateador, buscando generar confianza y amistad. Los resultados obtenidos difieren porque la interrogante en la entrevista de la presente investigación estaba dirigido a las experiencias previas de las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad en las relaciones establecidas durante el desarrollo de las negociaciones con los países que mencionaron como respuesta ante la interrogante. Estos resultados permiten a la investigación recabar mayor información de características similares y/ o

distinciones que destacan a los países de Colombia, Perú, México, Chile, Brasil y Argentina al momento de las negociaciones. Desde el punto de vista teórico, según Obregón (2011), define que la cultura se expresa a través de las características de los distintos integrantes que forman parte de una empresa. Es así que a partir de cualquier intención de negociar con un país de diferente cultura, de debe resaltar la importancia para las empresas en realizar una previa y exhaustiva investigación acerca de cómo es la cultura del país de la contraparte, revisar las negociaciones previas de ese país, buscando conocer diferencias y/o similitudes con el país para que el desarrollo de las negociaciones resulte exitoso.

Con relación a la importancia del idioma dentro de cualquier negociación para el ámbito internacional, Martinetti y Chóez (2016), en su investigación se resalta la importancia de la traducción e interpretación al momento de establecer relaciones comerciales internacionales como una habilidad de comunicación, además de contar con su propio departamento de traducción e interpretación. Estos resultados difieren con los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación; donde las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad prefieren contar con personal multilingüístico antes que utilizar traductores durante el desarrollo de las negociaciones, porque para ellos se puede incurrir en errores con la traducción de un idioma a otro, en no transmitir el mensaje deseado, además de sugerir que las negociaciones se desarrollen en un idioma que ambas partes manejen. Los resultados son puntos de vista de los entrevistados en base a experiencias resultantes de negociaciones exitosas o fallidas. Obregón (2011), también nos señala que el idioma es una de las diversas características que contribuye a explicar la cultura, todo esto desde un punto de vista teórico. La teoría de Obregón se puede apreciar en los resultados de la presente investigación, donde el idioma se destaca como una característica vital del ambiente cultural de cada país durante el proceso de las negociaciones.

Rodríguez (2018), al buscar evidenciar la influencia que poseen las culturas sobre las empresas en relación a la forma de reacción y comportamiento de los trabajadores, obtuvo como resultado que el reconocimiento de los patrones culturales permite brindar un amplio entendimiento acerca de cómo será el

comportamiento y/o conductas de las empresas en diversos países, sintonizando los resultados con la presente investigación; donde las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad manifestaron su forma de desarrollarse ante la diversidad de culturas cambiando su estilo de negociación con relación a cada país y tomando acciones en base a la información cultural obtenida, formando parte la adaptación a las culturas a los ambientes culturales a donde toda empresa se enfrenta constantemente en las negociaciones. Ferrer (2014), nos expone para que un individuo se adapte a una nueva cultura es necesario que modifique sus defensas, de esta manera se pueda acoplar en la cultura reciente. La teoría de Ferrer nos brinda un mayor entendimiento acerca de la importancia del cambio, de la reforma, lo que implica no solo aceptar, sino modificar el estilo en que se va a desarrollar la negociación en referencia a la contraparte.

Aguirre y Bocigas (2017), destacaron su investigación en que el éxito de la empresa Ikea se debía en adaptar el concepto de su negocio en base a la cultura en su reciente inserción, concordando con los resultados obtenidos del presente trabajo de investigación; donde las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad se acondicionaban a la diversidad cultural de los países con los que negociaban. Malinowski (1984), en su teoría acerca de cultura nos muestra que es el conjunto que abarca todos los puntos de vista, estatutos en los que se establecen los diversos grupos sociales, por sus pensamientos, ideas y maneras habituales de ser de cada individuo. El éxito de las empresas trujillanas se debió en gran manera al trabajo de investigación previo a las negociaciones de las empresas, a la adaptación, perdiendo el temor de enfrentarse a una cultura nueva.

V. CONCLUSIONES

1. En base a los resultados encontrados se concluye que las modalidades de comportamiento, de personalidad, la diversidad de características presentes en cada país y la barrera del idioma son los ambientes culturales que enfrentan las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad.
2. Según los resultados obtenidos se concluye que existe una gran diversidad de manifestaciones de personalidad y modalidades de comportamiento al instante del desarrollo de las negociaciones de las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad , destacando los negociadores entusiastas, analistas, serios, intimidantes, ambiciosos, persuasivos, diplomáticos, mediadores, los negociadores egoístas y la forma de dirigirse al momento de enfrentarse a la diversidad de personalidades y comportamientos durante las negociaciones es con mucha prudencia, cautela, paciencia, optimismo, entablando el diálogo, respetando la diversidad cultural, mostrando empatía, tomando acuerdos y evitando las confrontaciones personales.
3. Se concluye que la forma de proceder de las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad al negociar con miembros de otros países es preparándose previo a la negociación, indagando acerca de la cultura de su contraparte, respetando la diversidad cultural, actuando con serenidad e inteligencia ante las situaciones imprevistas, cambiando su estilo de negociación dependiendo de país con el que buscaban establecer relaciones comerciales.
4. En base a los resultados encontrados se concluye que la peculiaridad que distingue al empresario liberteño al momento de negociar es no darse por vencido con facilidad, por buscar acuerdos igualitarios, por ser regateador, amabilidad y calidez humana; donde además la diversidad de distinciones en los ambientes culturales incidieron en las negociaciones de las empresas agro

exportadoras del departamento La Libertad, destacando que las empresas buscaban adaptarse al estilo negociador de su contraparte.

5. Se concluye que la traducción de idiomas presentaron interferencias y errores en la comunicación, además de distorsiones y malentendidos en transmitir el mensaje deseado; dónde se destacó que las empresas preferían negociar en un idioma central (inglés), además de preferir contar con profesionales multilingüistas dentro de la organización.

VI. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda al CEO de la organización en la creación de un departamento dedicada a la investigación y recolección de datos, buscando obtener información para el desarrollo de las negociaciones, analizando la cultura, estilos de negociación de los países con los que la empresa pretende entablar relaciones comerciales futuras, de esta manera poder determinar estrategias eficaces en el tema de las negociaciones.
2. Según lo observado en los resultados se recomienda al departamento encargado de las negociaciones comerciales internacionales contratar personal multilingüistas especialistas en otro idioma además del inglés y del idioma materno, buscando ampliar y mejorar las herramientas de comunicación con las culturas de otros países.
3. Se recomienda para futuras investigaciones complementar la presente investigación cualitativa sumándole un enfoque cuantitativo, que permitirá obtener información con mayor precisión en base a datos estadísticos del macro entorno cultural que enfrentan las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad.

4. Para próximas investigaciones se aconseja ampliar el número de la muestra para la obtención de mayor información, además de efectuar el método de recolección de datos de manera presencial; porque el lenguaje no verbal dice mucho.

REFERENCIAS

- Obregón-Jiménez, E. (2011). Ambientes culturales que enfrentan las empresas. EUMED.NET, 2-17. <http://www.eumed.net/ce/2011a/eoj.zip>
- Jordi- Borja (2012). Trampas en el lenguaje. CC by-nc-n Jordi Borja Sebastián. <https://www.jordiborja.cat/las-trampas-del-lenguaje/>
- Malinowski, B. (1984). Una teoría científica de la cultura. (2ª ed., vol.1). Pocket Edhasa; Sarpe. (Original publicado en 1981)
- Geertz, C. (1973). La interpretación de las culturas. (C.J. Reynoso, A. L. Bixio, ed. y trad.). Gedisa.
- Guerrero-Bejarano, M. A., Silva-Siu, D. R., (2017). La cultura organizacional, su importancia en el desarrollo de las empresas. INNOVA Research Journal, 2(3), 110-115. <https://doi.org/10.33890/innova.v2.n3.2017.188>
- Martinetti-Macias, N., Chóez-Ortega, M., (2016). The importance of language translation and interpretation for the cocoa exporting companies. Scientific journal of Administration and Economic Sciences. <https://doi.org/10.17163/ret.n9.2015.06>
- Chong, M. Y., Mamani, M. R. (2017). Acciones de las empresas agroexportadoras de espárrago verde fresco de Ica y su incidencia en la exportación a Corea del Sur [tesis de bachillerato, Universidad San Ignacio de Loyola]. Repositorio Institucional USIL. http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/3573/1/2017_Chong-Machado.pdf
- Aguirre, CR. M., Bocigas, S. M. (2017). El caso de internacionalización de Ikea y su adaptación a las culturas locales. [tesis de bachillerato, Universidad Pontificia Comillas]. Repositorio Comillas ICADE. <http://hdl.handle.net/11531/461>
- Berrelleza-Carrillo, M., Talavera-Chávez, R., Plazola-Rivera, M. S. (2013). Identificar las diferencias culturales que afectan en el desarrollo de los

negocios internacionales. E-ISSN, 2007-7467,
<https://www.redalyc.org/pdf/4981/498150314004.pdf>

Rodríguez, A. P. (2018). Cultura y empresa: importancia de las dimensiones culturales. [tesis de bachillerato, Universidad de Valladolid]. Repositorio UVaSTIC. <http://uvadoc.uva.es/handle/10324/34796>

Fanjul, E. (2016). Factores culturales e internacionalización de la empresa. ICE, N° 856, https://www.researchgate.net/profile/Enrique_Fanjul/publication/277266752_Factores_culturales_e_internacionalizacion_de_la_empresa/links/55bb8bec08aec0e5f4418c5a/Factores-culturales-e-internacionalizacion-de-la-empresa.pdf

Tamayo, M. (2003). El proceso de la Investigación Científica. (Grupo Noriega Editores, 4ª ed., vol. 3). Limusa. (Original publicado en 1998). <https://clea.edu.mx/biblioteca/Tamayo%20Mario%20%20El%20Proceso%20De%20La%20Investigacion%20Cientifica.pdf>

Bunge, M. (2004). La investigación científica. (Siglo veintiuno editores, 3ª ed., vol. 1). Ariel. (Original publicado en 2000).

Stake, R. (1999). Investigación con estudio de casos. (J. Morata, 2ª ed.). Morata. (Original publicado en 1995). <https://www.uv.mx/rmipe/files/2017/02/Investigacion-con-estudios-de-caso.pdf>

Hernández, S. C., Fernández, C. C. y Baptista, L. P. (1997). Metodología de la investigación. (1ª ed., vol.1.). McGraw Hill Interamericana. (Original publicado en 1991). https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/Metodologia-de-la-Investigaci%C3%83%C2%B3n_Sampieri.pdf

Carrillo, F. (2015, 25 de septiembre). Población y muestra. [presentación de diapositivas]. RIUAMex <http://ri.uaemex.mx/oca/view/20.500.11799/35134/1/secme-21544.pdf>

- López, M. (1998). Población y muestra, pp.123.<http://tesisdeinvestig.blogpot.pe/2013/06/poblacion-y-muestra-ejemplo.html>
- Piedad-Cristina, Martínez-Carazo. (2006). El método de estudio de caso. Pensamiento y Gestión, pp. 165-193. <https://www.redalyc.org/pdf/646/64602005.pdf>
- Vargas, J. (2012). La entrevista en la investigación cualitativa: Nuevas tendencias y retos. Revista Calidad, ISSN 1659- 4703. http://biblioteca.icap.ac.cr/BLIVI/COLECCION_UNPAN/BOL_DICIEMBRE_2013_69/UNED/2012/investigacion_cualitativa.pdf
- Allende, J. E. (2004). Rigor: la esencia del trabajo científico. Electronic Journal of Biotechnology, ISSN 0717-3458. <http://relab.biologia.ucr.ac.cr/wp-content/uploads/2013/09/Allende-Rigor.pdf>
- Harris, M. (2001). Cultural Anthropology. (2ª ed., vol.3). Alianza Editorial. (Original publicado en 1990). <https://diversidadlocal.files.wordpress.com/2012/09/harris-marvin-antropologia-cultural.pdf>
- Bilbao, A., Stéphan-Eloïse, G. y Vermeren, P. (eds) (2009). Claude Lévi-Strauss en el pensamiento contemporáneo. (1ª ed., vol. 1). Colihue S R L.
- Ogliastri, E., Salcedo, G. (2014). La cultura negociadora en el Perú un estudio exploratorio. Cuad.Difus.10-13. <https://www.esan.edu.pe/publicaciones/cuadernos-de-difusion/2014/cuadernosdifusion25ogliastrisalcedo.pdf>
- Chávez, M. (2017). La interculturalidad de los negocios internacionales. Revista universidad del rosario, 6 (12), <https://revistas.urosario.edu.co/index.php/empresa/article/view/973/872261-291>.
- Parrado – H, F. A., Cabezas – Rodríguez, L. M., Calderón – Saray, C. S. (2018). Estudio de estilos de negociación en Perú, México y Argentina. Revista

Fundación Universidad de Palermo. ISSN, (0328 – 5715), 281 – 298.
https://www.palermo.edu/economicas/cbrs/pdf/pbr18/PBR_18_14.pdf

Huamantumba, R., López, V. y Relayze, P. (2017). Estudio cualitativo: ¿Cómo negociar con un directivo peruano de una gran empresa? [tesis de magíster, Pontificia Universidad Católica del Perú]. Repositorio institucional PUCP.
<http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/8862>

Raquel, F., Jorge, P., Olga, H., Camilo, M. (2014). Proceso de aculturación y adaptación del inmigrante: características individuales y redes sociales. Revista Universidad del Norte Colombia. ISSN: 0123- 417X, pp. 557-576.
<https://www.redalyc.org/pdf/213/21332837009.pdf>

ANEXOS

ANEXO 1: Matriz de categorización de variables

Categoría de estudio	Definición conceptual	Definición operacional	Subcategorías	Indicadores	Escala de medición
Ambientes culturales	<p>“La Cultura entre empresas se denomina al conjunto de conductas, la forma de proceder en una empresa en conformidad con los objetivos y las metas propuestas. . La cultura son las características de los distintos integrantes que forman parte de una empresa, donde el idioma es una de las diversas características que contribuye a explicar la cultura. (Obregón, 2011, p. 4).</p>	<p>La categoría de estudio será medida a través del instrumento la entrevista, compuesta por 13 preguntas (3 para la subcategoría Conductas, 3 para la subcategoría Proceder, 4 para la subcategoría Características y 3 para la subcategoría Idioma.)</p>	Conductas	Modalidad de comportamiento	Nominal
				Manifestación de personalidad	
			Proceder	Acciones ordenadas	
				Acciones acordadas	
			Características	Distinciones	
				Peculiaridades	
			Idioma	Sistema de comunicación	
				Forma de comunicarse	

ANEXO 2: Matriz de categorización

Categoría de estudio	Definición conceptual	Subcategorías	Indicadores
Ambientes culturales	<p>“La Cultura entre empresas se denomina al conjunto de conductas, la forma de proceder en una empresa en conformidad con los objetivos y las metas propuestas. . La cultura son las características de los distintos integrantes que forman parte de una empresa, donde el idioma es una de las diversas características que contribuye a explicar la cultura. (Obregón, 2011, p. 4).</p>	Conductas	Modalidad de comportamiento
			Manifestación de personalidad
		Proceder	Acciones ordenadas
			Acciones acordadas
		Características	Distinciones
			Peculiaridades
		Idioma	Sistema de comunicación
			Forma de comunicarse

ANEXO 3: Matriz de consistencia

Problema general	Objetivo general	Subcategorías	Indicadores
¿Cuáles son los ambientes culturales que enfrentan las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad?	Analizar cuáles son los ambientes culturales que enfrentan las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad.	Conductas	Modalidad de comportamiento
Problemas específicos	Objetivos específicos		Manifestación de personalidad
¿Cuáles son las conductas de las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad en base a los ambientes culturales?	Analizar las conductas de las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad en base a los ambientes culturales	Proceder	Acciones ordenadas
¿Cuál es el proceder de las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad con relación a los ambientes culturales?	Analizar cuál es el proceder de las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad con relación a los ambientes culturales		Acciones acordadas

<p>¿De qué manera las características de los ambientes culturales inciden en las negociaciones de las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad?</p>	<p>Analizar de qué manera las características de los ambientes culturales inciden en las negociaciones de las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad.</p>	<p>Características</p>	<p>Distinciones</p> <p>Particularidades</p>
<p>¿En qué medida los diversos idiomas existentes como parte de la cultura de un país podrían afectar las negociaciones de las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad?</p>	<p>Analizar en qué medida los diversos idiomas existentes como parte de la cultura de un país podrían afectar las negociaciones de las empresas agro exportadoras del departamento La Libertad.</p>	<p>Idioma</p>	<p>Sistema de comunicación</p> <p>Forma de comunicarse</p>

ANEXO 4: Instrumento de recolección de datos

Entrevista estructurada

Estimado (a) Sr. (a) (ita), soy una estudiante de pregrado en la EP de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo, que está realizando una investigación acerca de los **Ambientes culturales que enfrentan las empresas Agroexportadoras del departamento La Libertad** y por ello me dirijo a Ud. para que brinde información, dada su amplia experiencia en _____, a través de las siguientes interrogantes:

I. DATOS GENERALES: Por favor marque con una X su respuesta:

Sexo: Masculino () Femenino ()

Edad: 25 a 35 () 36 a 49 () 50 a más ()

Nivel de estudios: Grado académico: Magister () Doctor ()

Tiempo de experiencia (en años): 1-10 () 11-20 () 21 a más ()

EMPRESA EN QUE LABORA:

CARGO QUE OCUPA:

Dado el enunciado del contenido de la pregunta responda brevemente.

CONDUCTAS

1. ¿Durante el desarrollo de las negociaciones, que manifestaciones de personalidad ha podido presenciar?
2. ¿Cuáles cree Ud. que son las modalidades de comportamiento que más se expresan durante una negociación?
3. Personalmente, ¿en qué forma busca dirigirse cuándo se enfrenta a la diversidad de personalidades y comportamientos de los países con el que pretenden entablar alguna negociación?

PROCEDER

4. ¿Cuál es su forma de proceder cuando se enfrenta a la diversidad de ambientes culturales al momento de negociar con miembros de otros países?
5. ¿Cuál es su manera de conducirse en una negociación? ¿Cambia en relación con cada país con el que pretende entablar relaciones comerciales?

6. ¿De qué manera procede cuando la negociación no toma el rumbo deseado?

CARACTERÍSTICAS

7. ¿Cuál es la peculiaridad que distingue al empresario liberteño al momento de negociar?
8. ¿Qué países de América Latina poseen similar singularidad en su estilo de negociación?
9. ¿De qué modo cree Ud. en que la diversidad de distinciones de los ambientes culturales incida en las negociaciones de las empresas agroexportadoras del departamento la Libertad?
10. Como empresa, al momento de negociar, ¿buscan adaptarse a la diversidad cultural de otros países? ¿De qué manera?

IDIOMA

11. ¿En qué medida los diversos idiomas existentes podrían afectar las negociaciones de las empresas agroexportadoras del departamento La Libertad?
12. ¿Cree Ud. que la traducción de un idioma a otro puede entorpecer la comunicación y fallar en transmitir el mensaje deseado? ¿Cómo?
13. ¿Qué soluciones propondría para vencer la barrera del idioma en el desarrollo de una negociación?

Agradezco su colaboración con esta investigación realizada con fines académicos y cuya información será manejada de manera completamente reservada.

ANEXO 5

EMPRESA 1

Pregunta 1: ¿Durante el desarrollo de las negociaciones, que manifestaciones de personalidad ha podido presenciar?

Pregunta 2: ¿Cuáles cree Ud. que son las modalidades de comportamiento que más se expresan durante una negociación?

Pregunta 3: Personalmente, ¿en qué forma busca dirigirse cuándo se enfrenta a la diversidad de personalidades y comportamientos de los países con el que pretenden entablar alguna negociación?

CONDUCTAS

RESPUESTAS EMPRESA 1

Respuesta pregunta 1

En las negociaciones se observa de todo, hay personas que son muy amables, entusiastas, personas muy expresivas. He lidiado también con personas serias, intimidantes y personas muy ambiciosas que buscan de alguna manera obtener ventaja en la negociación para el bienestar de su empresa más que en el bienestar común.

Respuesta pregunta 2

Está el mediador que busca llegar a un acuerdo que beneficie a ambas partes por igual y también están los egoístas, que siempre buscan ganar en base a algún interés propio.

Respuesta pregunta 3

Con mucha prudencia, paciencia, optimismo y buscando siempre el diálogo.

EMPRESA 1

Pregunta 1: ¿Cuál es su forma de proceder cuando se enfrenta a la diversidad de ambientes culturales al momento de negociar con miembros de otros países?

Pregunta 2: ¿Cuál es su manera de conducirse en una negociación? ¿Cambia en relación con cada país con el que pretende entablar relaciones comerciales?

Pregunta 3: ¿De qué manera procede cuando la negociación no toma el rumbo deseado?

PROCEDER

RESPUESTAS EMPRESA 1

Respuesta pregunta 1

Siempre hay que respetar la diversidad de culturas, te guste o no, estés acostumbrado o no. Cuando se presentan situaciones tensas e incómodas, hay que saber actuar con mucha serenidad e inteligencia, buscando no incomodar a nadie.

Respuesta pregunta 2

Para cada país el estilo de la negociación cambia, no en su totalidad. Muchas veces existen similitudes entre un país y otro. Previo a la negociación se averigua con quién vas a tratar, se indaga sobre la cultura del país para no incurrir en alguna ofensa o alguna acción que pueda incomodar a algún miembro y se toman acciones en base a objetivos que como empresa planeamos concretar.

Respuesta pregunta 3

Buscamos hacer una última oferta, brindando un tiempo para la consideración de alternativas u opciones. Quizás ceder en algún punto de no mucha importancia, buscando una concesión para que la negociación resulte exitosa.

EMPRESA 1

Pregunta 1: ¿Cuál es la peculiaridad que distingue al empresario liberteño al momento de negociar?

Pregunta 2: ¿Qué países de América Latina poseen similar singularidad en su estilo de negociación?

Pregunta 3: ¿De qué modo cree Ud. en que la diversidad de distinciones de los ambientes culturales incida en las negociaciones de las empresas agroexportadoras del departamento la Libertad?

Pregunta 4: Como empresa, al momento de negociar, ¿buscan adaptarse a la diversidad cultural de otros países? ¿De qué manera?

CARACTERÍSTICAS

RESPUESTAS EMPRESA 1

Respuesta pregunta 1	Respuesta pregunta 2	Respuesta pregunta 3	Respuesta pregunta 4
No nos damos por vencidos fácilmente, siempre buscamos un acuerdo igualitario y somos regateadores como buenos peruanos.	Los latinoamericanos tenemos un estilo muy similar al momento de negociar, nos gusta regatear y en eso nos parecemos mucho a Colombia, que es muy similar al Perú en ese aspecto.	La diversidad cultural siempre va a estar presente en toda negociación, en algunas ocasiones pueden presentarse inconvenientes en relación a malos entendidos y sí de alguna manera la diversidad de culturas puede afectar las negociaciones, ya sea de forma positiva o negativa.	Siempre, tratamos de adaptarnos al país con el que se va a negociar. Tratamos de adaptarnos a su estilo de negociar y buscamos entender sus diversos puntos de vista.

EMPRESA 1

Pregunta 1: ¿En qué medida los diversos idiomas existentes podrían afectar las negociaciones de las empresas agroexportadoras del departamento La Libertad?

Pregunta 2: ¿Cree Ud. que la traducción de un idioma a otro puede entorpecer la comunicación y fallar en transmitir el mensaje deseado? ¿Cómo?

Pregunta 3: ¿Qué soluciones propondría para vencer la barrera del idioma en el desarrollo de una negociación?

RESPUESTAS EMPRESA 1

Respuesta pregunta 1	Respuesta pregunta 2	Respuesta pregunta 3
La diversidad de idiomas son una barrera para la comunicación, en las negociaciones siempre tratamos que el negociador hable el mismo idioma, en este caso todas las negociaciones con países no latinoamericanos se hacen en inglés.	Sí, si se usa un traductor, no siempre se transmite el mensaje original, lo que realmente se quiso decir.	Siempre negociar en un idioma que ambas partes manejen o en un idioma central para ambos, como el inglés. Evitar el uso de traductores porque muchas veces puede entorpecer el mensaje que se desea transmitir.

ANEXO 6

EMPRESA 2

Pregunta 1: ¿Durante el desarrollo de las negociaciones, que manifestaciones de personalidad ha podido presenciar?

Pregunta 2: ¿Cuáles cree Ud. que son las modalidades de comportamiento que más se expresan durante una negociación?

Pregunta 3: Personalmente, ¿en qué forma busca dirigirse cuándo se enfrenta a la diversidad de personalidades y comportamientos de los países con el que pretenden entablar alguna negociación?

CONDUCTAS

RESPUESTAS EMPRESA 2

Respuesta pregunta 1

Diversidad de personalidades, en lo particular me ha tocado negociar con gente muy diplomática, con personas que son muy analistas, etc.

Respuesta pregunta 2

Negociadores diplomáticos que siempre buscar mediar para llegar a un acuerdo mutuo, personas con mucha confianza.

Respuesta pregunta 3

Siempre con mucha cautela, respeto por la diversidad cultural, y sobre todo mostrando empatía.

EMPRESA 2

Pregunta 1: ¿Cuál es su forma de proceder cuando se enfrenta a la diversidad de ambientes culturales al momento de negociar con miembros de otros países?

Pregunta 2: ¿Cuál es su manera de conducirse en una negociación? ¿Cambia en relación con cada país con el que pretende entablar relaciones comerciales?

Pregunta 3: ¿De qué manera procede cuando la negociación no toma el rumbo deseado?

PROCEDER

RESPUESTAS EMPRESA 2

Respuesta pregunta 1

Antes de iniciar cualquier negociación, uno se prepara previamente, buscando conocer un poco más acerca de la cultura, costumbres del país con el que se va a negociar. Tratando siempre de respetar la diversidad de culturas.

Respuesta pregunta 2

Las negociaciones se desarrollan de diversas maneras y todo depende con qué país vas a negociar, se busca conocer su estilo al momento de negociar, que les gusta, cuáles son sus costumbres.

Respuesta pregunta 3

Si es de suma importancia cerrar la negociación de manera positiva, se plantea pactar nuevos acuerdos, se busca brindar más ofertas, buscando siempre que ambas partes ganemos.

EMPRESA 2

Pregunta 1: ¿Cuál es la peculiaridad que distingue al empresario liberteño al momento de negociar?

Pregunta 2: ¿Qué países de América Latina poseen similar singularidad en su estilo de negociación?

Pregunta 3: ¿De qué modo cree Ud. en que la diversidad de distinciones de los ambientes culturales incida en las negociaciones de las empresas agroexportadoras del departamento la Libertad?

Pregunta 4: Como empresa, al momento de negociar, ¿buscan adaptarse a la diversidad cultural de otros países? ¿De qué manera?

CARACTERÍSTICAS

RESPUESTAS EMPRESA 2

Respuesta pregunta 1	Respuesta pregunta 2	Respuesta pregunta 3	Respuesta pregunta 4
El trujillano siempre busca negociar los precios.	Brasil, Colombia son países más informales al momento de negociar, buscan generar confianza, amistad; muy similares al Perú en ese aspecto.	De alguna manera si podría incidir, en el caso de no conocer mucho acerca de la cultura del país con el que vas a negociar, se podría incurrir en algunos errores, imprevistos.	Por supuesto, previo a la negociación investigamos acerca de la cultura, sus creencias, formas de negociar; siempre buscamos adaptarnos al país con el que se va a negociar.

EMPRESA 2

Pregunta 1: ¿En qué medida los diversos idiomas existentes podrían afectar las negociaciones de las empresas agroexportadoras del departamento La Libertad?

Pregunta 2: ¿Cree Ud. que la traducción de un idioma a otro puede entorpecer la comunicación y fallar en transmitir el mensaje deseado? ¿Cómo?

Pregunta 3: ¿Qué soluciones propondría para vencer la barrera del idioma en el desarrollo de una negociación?

RESPUESTAS EMPRESA 2

IDIOMA

Respuesta pregunta 1	Respuesta pregunta 2	Respuesta pregunta 3
Podrían existir interferencias, errores en la comunicación. Se puede malinterpretar el mensaje que se desea transmitir, incluso una negociación no se puede llegar a concretar a causa de la barrera del idioma.	Sí, una traducción incorrecta puede ser muy perjudicial para una negociación que como empresa deseamos concretar. La correcta traducción de un idioma a otro es necesaria para expresar con claridad nuestras propuestas, peticiones, etc.	Contar con profesionales multilingüistas dentro de las empresas, dado que en la actualidad conocer el inglés ya no es suficiente, es importante además saber hablar el francés, el chino, el alemán.

ANEXO 7

EMPRESA 3

CONDUCTAS	Pregunta 1: ¿Durante el desarrollo de las negociaciones, que manifestaciones de personalidad ha podido presenciar?		
	Pregunta 2: ¿Cuáles cree Ud. que son las modalidades de comportamiento que más se expresan durante una negociación?		
	Pregunta 3: Personalmente, ¿en qué forma busca dirigirse cuándo se enfrenta a la diversidad de personalidades y comportamientos de los países con el que pretenden entablar alguna negociación?		
		RESPUESTAS EMPRESA 3	
	Respuesta pregunta 1	Respuesta pregunta 2	Respuesta pregunta 3
	Gente muy entusiasta, persuasiva.	La actitud persuasiva, siempre se busca convencer a la contraparte, buscando el beneficio conjunto.	Con respeto, sensibilidad. Siempre buscando llegar a tomar acuerdos y evitando a toda costa las confrontaciones.
		EMPRESA 3	
	Pregunta 1: ¿Cuál es su forma de proceder cuando se enfrenta a la diversidad de ambientes culturales al momento de negociar con miembros de otros países?		
	Pregunta 2: ¿Cuál es su manera de conducirse en una negociación? ¿Cambia en relación con cada país con el que pretende entablar relaciones comerciales?		
	Pregunta 3: ¿De qué manera procede cuando la negociación no toma el rumbo deseado?		
PROCEDER		RESPUESTAS EMPRESA 3	
	Respuesta pregunta 1	Respuesta pregunta 2	Respuesta pregunta 3
	En todas las negociaciones es primordial dirigirse con cautela, respeto y sobre todo empatía.	Previo a las negociaciones, siempre hay que prepararse, informarse acerca de la cultura, forma de negociar de la contraparte. No todos los países poseen el mismo estilo de negociación, por eso con cada país la negociación se desarrolla de manera distinta.	Siempre se busca hacer una mayor oferta para conseguir cerrar la negociación.
		EMPRESA 3	
CARACTERÍSTICAS	Pregunta 1: ¿Cuál es la peculiaridad que distingue al empresario liberteño al momento de negociar?		
	Pregunta 2: ¿Qué países de América Latina poseen similar singularidad en su estilo de negociación?		
	Pregunta 3: ¿De qué modo cree Ud. en que la diversidad de distinciones de los ambientes culturales incida en las negociaciones de las empresas agroexportadoras del departamento la Libertad?		
	Pregunta 4: Como empresa, al momento de negociar, ¿buscan adaptarse a la diversidad cultural de otros países? ¿De qué manera?		

RESPUESTAS EMPRESA 3

Respuesta pregunta 1	Respuesta pregunta 2	Respuesta pregunta 3	Respuesta pregunta 4
La calidez, amabilidad y el regateo.	Chile es un país que posee un perfil negociador latinoamericano, amistoso y regateador.	Se pueden presentar malentendidos, ciertas interferencias en la comunicación a causa de la mixtura cultural.	Si, como empresa siempre buscamos la forma de adaptarnos al país de donde proviene la empresa con quien planeemos realizar algún tipo de negociación, esto nos va a permitir mejorar los futuros vínculos comerciales.

EMPRESA 3

Pregunta 1: ¿En qué medida los diversos idiomas existentes podrían afectar las negociaciones de las empresas agroexportadoras del departamento La Libertad?

Pregunta 2: ¿Cree Ud. que la traducción de un idioma a otro puede entorpecer la comunicación y fallar en transmitir el mensaje deseado? ¿Cómo?

Pregunta 3: ¿Qué soluciones propondría para vencer la barrera del idioma en el desarrollo de una negociación?

RESPUESTAS EMPRESA 3**IDIOMA**

Respuesta pregunta 1	Respuesta pregunta 2	Respuesta pregunta 3
En el caso de que los negociadores no manejen a la perfección el idioma de su contraparte si pudiera afectar el rumbo de la negociación, por ello es importante que la negociación se realice en un idioma que ambas partes manejen. En el peor de los casos por la mala comunicación a causa del idioma, la negociación quedaría cancelada, por no llegar a un entendimiento mutuo.	Sí, no siempre las traducciones expresan a un cien por ciento el mensaje. Se pueden presentar distorsiones en la transmisión de la comunicación, malentendidos, errores que pueden costar muchísimo dinero a la compañía	La negociación se debe llevar a cabo en un idioma que ambas partes manejen a la perfección. Y tratar de evitar el uso de traductores que podrían entorpecer la comunicación.

ANEXO 8



INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

I.1. Apellidos y nombres del informante: **PASACHE RAMOS, MAXIMO FIDEL**

I.2. Especialidad del Validador: **ING. ECONOMISTA - Mg. EN DOCENCIA UNIVERSITARIA**

I.3. Cargo e Institución donde labora: **DTP – Universidad César Vallejo**

I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Entrevista

I.5. Autor del instrumento: GOMEZ RIOS, MILAGROS MICHELLE

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado				✓	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				✓	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				✓	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				✓	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				✓	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				✓	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				✓	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				✓	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				✓	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				✓	
PROMEDIO DE VALORACIÓN					80%	

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Los Olivos, 03 de mayo del 2021.

80%



Firma de experto informante

DNI: 07903350

Teléfono: 985997741

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

CATEGORÍA 1: AMBIENTES CULTURALES

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	✓		
Ítem 2	✓		
Ítem 3	✓		
Ítem 4	✓		
Ítem 5	✓		
Ítem 6	✓		
Ítem 7	✓		
Ítem 8	✓		
Ítem 9	✓		
Ítem 10	✓		
Ítem 11	✓		
Ítem 12	✓		
Ítem 13	✓		



Firma de experto informante

DNI: 07903350

Teléfono: 98599774

ANEXO 9

NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DEL DEPARTAMENTO LA LIBERTAD

SECTOR	AGROPECUARIO	MADERAS Y PAPELES	METAL- MECÁNICO	MINERÍA NO METÁLICA	PESQUERO	PIELES Y CUEROS	QUÍMICO	SIDERO METALÚRGICO	TEXTIL	VARIOS (INC JOYERÍA)
NÚMERO DE EMPRESAS 2016	151	15	15	23	5	5	27	4	13	21

Fuente: SUNAT

ANEXO 10

PRINCIPALES EMPRESAS AGROPECUARIAS EXPORTADORAS DE LA LIBERTAD 2016

SOCIEDAD AGRICOLA VIRU S.A.	CAMPOSOL S.A.	DANPER TRUJILLO S.A.C.	VITAPRO S.A.	TAL S A LA JOYA S.A.C.	HORTIFRUT-TAL S.A.C.
GREEN PERU S.A	AGRICOLA CERRO PRIETO	AVOCADO PACKING COMPANY	AGUALIMA S.A.C.	AGROINDUSTRIAS INKA GOLD EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	HASS PERU S.A.
ASOCIACION AGRICOLA COMPOSITAN ALTO	AGROINDUSTRIAL ESTANISLAO DEL CHIMU S.A.C	AVO PERU SAC	EXPORT VALLE VERDE S.A.C.	INCA VERDE DEL PERU S.A.C.	BLUEBERRIES PERU S.A.C.
EMPRESA AGRO EXPORT ICA S.A.C.	MORAVA S.A.C. FOB	GLOBAL FRESH S.A.C.	AGROINDUSTRIAS ARENA FERTIL S.A.C.	ASICA FARMS S.A.C.	CORPORACION FRUTICOLA DE CHINCHA S.A.C.
AGRO EXPORTACIONES PERU FOODS SAC	AGRICOLA LAS MARIAS S.A.C.	COPROIMPEX SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	CONSORCIO DE PRODUCTORES DE FRUTA S.A.	PROCESADORA LARAN SAC	AGROINVERSIONES VALLE Y PAMPA PERU SOCIEDAD ANONIMA
INCA TRADE GROUP S.A.C NORVIRU AGROEXPORT S.A.C. - NORVIRU S.A.C	AGROINDUSTRIAS JOSE & LUIS S.A.C	PAIJAN BEST S.A.C.	AGRICOLA DOÑA PAULA S.A.C.	AVICOLA SANTA FE S.A.C	FRUSAN AGRO S.A.C.

Fuente: Prom Perú