



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Administración y Negocios Internacionales

LA INFLUENCIA DE LA DISTANCIA CULTURAL EN LAS
NEGOCIACIONES INTERNACIONALES DE EMPRESAS
EXPORTADORAS DE PRENDAS DE VESTIR DE
ALGODÓN, LIMA 2019

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciada en Administración y Negocios internacionales

Autor:

Sandra Ximena Ramírez Cruzado

Asesor:

Mg. Dany Jimmy Requejo Granados

Lima - Perú

2020

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
ÍNDICE DE TABLAS	5
ÍNDICE DE FIGURAS.....	8
RESUMEN.....	10
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	12
1.1 Realidad Problemática	12
1.2 Formulación del problema	37
1.3 Objetivos.....	37
1.4 Hipótesis.....	38
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA	40
2.1. Tipo de investigación	40
2.2. Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos)	41
2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos.....	44
2.4. Procedimiento.....	46
2.5 Aspectos éticos	46
CAPÍTULO III. RESULTADOS	47
CAPITULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	70
REFERENCIAS.....	744
ANEXOS	81
ANEXO N° 1: MATRIZ DE OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES	81
ANEXO N° 2: MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	82
ANEXO N° 3: INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN	83
ANEXO N° 4: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO	86
ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA SUSTENTACIÓN DE TESIS	106
ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	107

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Revistas sobre la distancia cultural.....	20
Tabla 2. Dimensiones de la distancia cultural	23
Tabla 3. Tipos de negociadores por países según fondo y forma	34
Tabla 4. Comparación entre la negociación competitiva y cooperativa según criterios	34
Tabla 5. Empresas exportadoras de prendas de vestir de algodón con ingresos mayores a 100 000 \$ dólares en valor fob 2019, lima	42
Tabla 6. Relación de empresas exportadoras de prendas de vestir de algodón que accedieron al estudio	43
Tabla 7. Juicio de expertos	45
Tabla 8. Estadístico de la fiabilidad	45
Tabla 9. Distribución de frecuencia y porcentajes del indicador división de poder perteneciente a la dimensión distancia de poder.	47
Tabla 10. Distribución de frecuencia y porcentajes del indicador estatus social perteneciente a la dimensión distancia de poder.....	48
Tabla 11. Distribución de frecuencia y porcentajes del indicador rol individual perteneciente a la dimensión individualismo vs colectivismo.....	49
Tabla 12. Distribución de frecuencia y porcentajes del indicador esfuerzo grupal perteneciente a la dimensión individualismo vs colectivismo.	50
Tabla 13. Distribución de frecuencia y porcentajes del indicador “recompensa material” (ganar dinero) perteneciente a la dimensión masculinismo vs feminismo	51
Tabla 14. Distribución de frecuencia y porcentajes del indicador relaciones humanas perteneciente a la dimensión masculinismo vs feminismo	52

Tabla 15. Distribución de frecuencia y porcentajes del indicador flexibilidad al cambio pertenece a la dimensión aversión a la incertidumbre	53
Tabla 16. Distribución de frecuencia y porcentajes el indicador afrontación ante situaciones inesperadas pertenece a la dimensión “aversión a la incertidumbre”	54
Tabla 17. Distribución de frecuencia y porcentajes del indicador planificación pertenece a la dimensión orientación a corto plazo vs largo plazo	55
Tabla 18. Distribución de frecuencia y porcentajes del indicador futuro pertenece a la dimensión orientación a corto plazo vs largo plazo	56
Tabla 19. Distribución de frecuencia y porcentajes del indicador acuerdos cooperativos pertenece a la dimensión “negociación cooperativa”	57
Tabla 20. Distribución de frecuencia y porcentajes del indicador éxito mutuo pertenece a la dimensión acuerdos cooperativos	58
Tabla 21. Distribución de frecuencia y porcentajes del indicador fidelización en los negocios pertenece a la dimensión “acuerdos cooperativos”	59
Tabla 22. Distribución de frecuencia y porcentajes del indicador cultura de regateo pertenece a la negociación competitiva.....	60
Tabla 23. Distribución de frecuencia y porcentajes del indicador beneficio económico pertenece a la dimensión negociación competitiva.....	61
Tabla 24. Distribución de frecuencia y porcentajes del indicador tensión pertenece a la dimensión negociación competitiva	62
Tabla 25. Prueba de normalidad	63
Tabla 26. Prueba de correlación de pearson y significación entre las variables distancia cultural y negociaciones internacionales	64
Tabla 27. Prueba de correlación de pearson y significación entre la dimensión distancia de poder y negociaciones internacionales	65
Tabla 28. Prueba de correlación de pearson y significación entre la dimensión masculinismo vs feminismo y negociaciones internacionales	66

Tabla 29. Prueba de correlación de pearson y significación entre la dimensión individualismo vs colectivismo y negociaciones internacionales	67
Tabla 30. Prueba de correlación de pearson y significación entre la dimensión aversión a la incertidumbre y negociaciones internacionales.....	68
Tabla 31. Prueba de correlación de pearson y significación entre la dimensión orientación a corto plazo vs largo plazo y negociaciones internacionales	69

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Escala de medición de la distancia de poder.....	24
Figura 2. Escala de medición de individualismo.	24
Figura 3. Escala de medición de masculinismo.....	25
Figura 4. Escala de medición de la aversión a la incertidumbre	25
Figura 5. Escala de medición de orientación a largo plazo	26
Figura 6. Modalidades de los negocios internacionales	27
Figura 7. Tipos de licencia	29
Figura 8. Tipos de joint venture según su finalidad	30
Figura 10. Distribución porcentual del indicador división de poder	47
Figura 11. Distribución porcentual del indicador estatus social.....	48
Figura 12. Distribución porcentual del indicador rol individual	49
Figura 13. Distribución porcentual del indicador esfuerzo grupal	50
Figura 14. Distribución porcentual del indicador recompensa material	51
Figura 15. Distribución porcentual del indicador relaciones humanas	52
Figura 16. Distribución porcentual del indicador flexibilidad al cambio	53
Figura 17. Distribución porcentual del indicador afrontación ante situaciones inesperadas ..	54
Figura 18. Distribución porcentual del indicador planificación	55
Figura 19. Distribución porcentual del indicador futuro.....	56
Figura 20. Distribución porcentual del indicador acuerdos cooperativos	57
Figura 21. Distribución porcentual del indicador éxito mutuo.....	58
Figura 22. Distribución porcentual del indicador fidelización en los negocios	59
Figura 23. Distribución porcentual del indicador cultura de regateo.....	60
Figura 24. Distribución porcentual del indicador beneficio económico	61
Figura 25. Distribución porcentual del indicador tensión	62

RESUMEN

El presente estudio tiene como objetivo determinar la influencia de la distancia cultural en las negociaciones internacionales de empresas exportadoras de prendas de vestir de algodón, Lima 2019. La investigación fue cuantitativa, hipotético- deductivo, básica, no experimental con corte transversal; para la cual se aplicó una encuesta como técnica basado en el cuestionario como instrumento, el cual consistió en 16 ítems que están relacionados con la distancia cultural y las negociaciones internacionales, a una muestra de 16 empresas.

En cuanto a los resultados se determinó que la distancia de poder, el individualismo vs colectivismo y la orientación a corto plazo vs largo plazo no influye significativamente en las negociaciones internacionales de empresas exportadoras de prendas de vestir de algodón. Sin embargo, se pudo determinar que la masculinidad vs feminidad y la aversión a la incertidumbre si influyen significativamente.

Se llegó a la conclusión que, la distancia cultural influye significativamente en las negociaciones internacionales de empresas exportadoras de prendas de vestir de algodón, Lima 2019.

Palabras clave: Distancia cultural, negociaciones internacionales, sector textil.

ABSTRACT

The purpose of the present study aims to determine the influence of distance culture in the international business of exporting companies of cotton clothing, Lima 2019. The research was quantitative, hypothetical-deductive, basic, non-experimental with cross-section; For which a survey was applied as a technique based on the questionnaire as an instrument, which consisted of 16 items that are related to distance culture and international business a sample of 16 companies.

Regarding the results, it was determined that power distance, individualism vs. collectivism, and short-term vs. long-term orientation do not significantly influence international negotiations of cotton clothing exporting companies. However, it was determined that masculinity vs. femininity and aversion to uncertainty do have a significant influence.

It was concluded that cultural distance significantly influences the international negotiations of exporting companies of cotton clothing, Lima 2019

Palabras clave: cultural distance, international business, textil sector.

NOTA DE ACCESO

No se puede acceder al texto completo pues contiene datos confidenciales.

REFERENCIAS

- Acosta, J. (2019). *¿Qué son los negocios internacionales? Una revisión conceptual de la definición basada en los 10 principales libros de negocios y las modalidades que comprende*. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/336577411_Que_son_los_Negocios_Internacionales_Una_revision_conceptual_de_la_definicion_basada_en_los_10_principales_libros_de_negocios_y_las_modalidades_que_comprende_Acosta_2019
- Acuña, H. & Nonell, P. (2015). La diplomacia cultural en los negocios internacionales: Religiones del mundo. *Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad*, 10(2), pp. 215-235. Doi: rev.relac.int.estrateg.segur.10 (2):215-235,2015
- Aldana, R. y Urribari, A. (2013). Alianzas estratégicas en las organizaciones. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/323585583_Alianzas_Estrategicas_en_las_Organizaciones
- Almodóvar, P., Navas, J. y Huerta, P. (2008). *La distancia cultural y el riesgo país : ¿Cómo influyen en la inversión directa en el extranjero?*. Recuperado de <https://xdoc.mx/preview/la-distancia-cultural-y-el-riesgo-pais-universidad-del-bio-bio-5e3b251f1af01>
- Antón, J. (2017). *Contratos asociativos y el contrato de franquicia*. Recuperado de <http://repositorio.promperu.gob.pe/handle/123456789/1647>
- Ayala, P. y Villaroel, G. (2018). *Guía de modalidades de internacionalización de negocios*. Recuperado de https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/ulima/6571/Ayala_Villarroel_guia_internacionalizacion_negocios.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- BBVA (2019). *¿Qué es la inversión?*. Recuperado de <https://www.bbva.com/es/que-es-la-inversion/>
- Bernal, C. *Metodología de la investigación*. Recuperado de <https://abacoenred.com/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf.pdf>
- Castro, M. (2019). Bioestadística aplicada en la investigación clínica: conceptos básicos. *Clínica Los andes*, 30(1), 50-65. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.rmcl.2018.12.002>
- Cauas, D. (2015). *Definición de las variables, enfoque y tipo de investigación*. Recuperado de https://www.academia.edu/11162820/variables_de_Daniel_Cauas
- Cegarra (2011). *Metodología de la investigación científica y tecnológica*. Recuperado de <https://cienciaenlautn.files.wordpress.com/2018/08/cegarra-metodologacc81-de-la-investigaciocc81n-cienticc81fica-y-tecnolocc81gica2007.pdf>
- Comex (2019). *Exportaciones textiles crecieron un 6.8% en el primer trimestre del año*. Recuperado de <https://www.comexperu.org.pe/articulo/exportaciones-textiles-crecieron-un-68-en-el-primer-trimestre-del-ano>
- Daniels, J. , & Radebaugh, L. (2013). *International Business: Environments and Operations*, 9th ed. Pearson Prentice Hall.
- El Hadrouji, H. (2018). *El impacto de las dimensiones culturales en la creación de empresas sostenibles* (tesis de pregrado). Universidad de Almería, Almería.
- Esan (2018). *Técnicas y tácticas que puedes aplicar en una negociación*. Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2018/03/tecnicas-y-tacticas-que-puedes-aplicar-durante-una-negociacion/>
- Escuela de Administración Pública de la Región de Murcia (2012). *Negociación*. Recuperado de <https://docplayer.es/28128858-Negociacion-escuela-de-administracion-publica-de-la-region-de-murcia-1-negociacion.html>

- Fanjul, E. (2010). *Factores culturales e internacionalización de la empresa y la economía*.
- Fanjul, E. (2017). *Qué es la internacionalización*. Recuperado de <http://iberglobal.com/index.php/escuela-de-comercio-exterior/1448-que-es-la-internacionalizacion>.
- Ferreira, I. (2011). La influencia de la distancia cultural al escoger una adecuada inversión extranjera directa para el proceso de internacionalización de empresas. *Revista Ibero*, 10 (1), 147-169.
- Ferreiro, O. (2012). *Aspectos culturales y principios de negociación, etiqueta y protocolo en México* (Tesis de licenciatura). Universidad Panamericana, México. Recuperado de <http://biblio.upmx.mx/tesis/137515.pdf>
- Flint, P. (2004). *La negociación empresarial*. Recuperado de https://www.academia.edu/15354153/Pinkas_Flint_La_negociación_empresarial_Materia_I_Didáctico_N_o_4_La_Negociación_Empresarial
- Flint, P. (2013). La negociación será siempre el mejor paso antes de los tribunales. Lima: Universidad Continental. Recuperado de <https://ucontinental.edu.pe/noticias/la-negociacion-sera-siempre-mejor-paso-los-tribunales/>
- García et al (2014). *Metodología de la investigación, bioestadística y bioinformática en ciencias médicas y de la salud*. Recuperado de <http://accessmedicina.mhmedical.com/content.aspx?bookid=1721§ionid=115929954>
- Hidalgo, P., & Manzur, E., & Olavarrieta, S., y Farías, P. (2007). Cuantificación de las distancias culturales entre países: un análisis de Latinoamérica: Un análisis de Latinoamérica. *Cuadernos de Administración*, 20 (33), 255-263. Recuperado de <http://www.redalyc.org/html/205/20503311/>

- Hofstede (1998). Motivation, leadership, and organization: Do American theories apply abroad? *El selvier*, 9(1), 42-63. doi: [https://doi.org/10.1016/0090-2616\(80\)90013-3](https://doi.org/10.1016/0090-2616(80)90013-3)
- Llazarres, O. (2015). *Negociación Internacional*. (pág. 19). Madrid: Global Marketing Strategic. Recuperado de <http://www.aglutinaeditores.com/media/resources/public/6f/6fb4/6fb463e1747841c390d3bd97a628be3c.pdf>
- Lozano, M. (2017). *Negociación*. Recuperado de www.areandina.edu.co
- Martínez, I. (2015). *Diseño de encuestas y cuestionarios de investigación*. España: Elearning
- Mason, A. & Sanjyot, P. (2011). *International Business*. Recuperada de: <https://resources.saylor.org/wwwresources/archived/site/textbooks/International%20Business.pdf>
- Maxwell, J. A. (2013). *Qualitative research design: an interactive approach (3rd ed.)*. Washington DC: Estados Unidos. Sage.
- Montes, L. (2019). Estas son las 10 empresas más valoradas en el mundo. *Business insider*. Recuperado de <https://www.businessinsider.es/estas-son-10-empresas-moda-valoradas-mundo-2019-380973>
- Montt, M. y Rehner, J. (2012). “Distancia cultural” entre América Latina y Asia: reflexiones sobre el uso y utilidad de dimensiones culturales. Documentos de Trabajo en Estudios Asiáticos, 8
- Otzen, Tamara, & Manterola, Carlos. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *International Journal of Morphology*, 35(1), 227-232. doi: <https://dx.doi.org/10.4067/S0717-95022017000100037>
- Paramo Morales, D. (2011). Cultura y negocios Internacionales. Pensamiento y gestión, vii-xiv. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/646/64620756001.pdf>

- Parra,J., Santiag,E., Murillo,M., y Atonal,C. (2010). Estrategias para negociaciones exitosas. *E-Gnosis*, 8 (8),4-5. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/730/73013006009.pdf>
- Pedrero,Y. (2014). La estrategia de internacionalización: análisis comparativo de los mecanismos de entrada en mercados exteriores de seis empresas que operan en diferentes sectores de la economía (tesis de máster). Universidad de Barcelona, España. Recuperado de http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/66261/1/TFM_MOI_Pedrero-Yolanda-jun2015.pdf
- Prado Puga, A. (2014). El contrato general de construcción, y en especial la modalidad EPC y sus principales características. *Chilena de Derecho*, 41(2), 765-783.
- PromPeru(2020). *Algodón peruano inspira a jóvenes creatives de Argentina*. Recuperado de https://www.promperu.gob.pe/Repos/pdf_novedades/612201911012_610.pdf
- Quero,M.(2010). Confiabilidad y coeficiente alpha de cronbach.Telos,12(2),248-252. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=99315569010>
- Raffino, E. (2019). *Concepto de gestión*. Recuperado de <https://concepto.de/gestion/>
- Ramón,A. y Urribari,A. (2013). *Alianzas estratégicas en las organizaciones*. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/323585583_Alianzas_Estrategicas_en_las_Organizaciones.
- Real Academia Española (2019). *Definición expatriado*. Recuperado de <https://dle.rae.es/expatriado>
- Real academia española (2020). *Definición franquicia*. Recuperado de <https://dle.rae.es/franquicia>
- Ruiz de castilla, R; Jaeger, C. ; Orué, C. y Ortigueira,L. (2019). Modos de entrada y distancia cultural: una revisión de literatura (2005-2017). *Espacios*, 40 (N°16), 28.

- Sampieri,R. (3ra edición) (2014). Metodología de la investigación. Recuperado de <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>
- Sánchez,C., Reyes,C. & Mejía.K. (2018). *Metodología de la investigación científica*. Lima, Perú: Business Support Aneth.
- Siicex (2020). *Principales mercados de exportación de algodón*. Recuperado de http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=172.17100&_portletid_=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=191&pnomproducto=Tank
- Silvina,M. (2015). Actitudes hacia la química de estudiantes de carreras biológicas (tesis de doctor). Universidad Nacional del Litoral. Recuperado de <http://hdl.handle.net/11185/724>
- Tarapuez,E. (2016). Las dimensiones culturales de Geert Hofstede y la intención emprendedora en estudiantes universitarios del departamento del Quindío (Colombia). *Pensamiento y gestión*,(41), 60-90. Recuperado de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-62762016000200004&lng=en&tlng=es.
- Toledo,J. , Paredes,R. & Miranda,E. (2014) . ¿Cómo Negociar con Peruanos?: Sector Comercio al Por Mayor y Menor en Lima Metropolitana .Recuperado de http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/9225/TOLEDO_PAR EDES_NEGOCIAR_COMERCIO_LIMA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Torres, Aguilera, Sánchez, Rodríguez, Alegría y De la cruz (2015). *Metodología de investigación no experimental*. Recuperado de https://www.academia.edu/12984603/Metodologia_investigacion_no_experimental

Torres,C. y Quilaqueo,D, (2013). *Multiculturalidad e interculturalidad: desafíos epistemológicos de la escolarización desarrollada en contextos indígenas*. Recuperado de <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-22012013000200020>