

EXAMEN 2

Nombre: _____Adam Lundegard _____ Nota: _____/200_____

INSTRUCCIONES:

El examen tiene dos partes. La Parte I. contiene preguntas más cortas. La Parte II. es un minicaso. Trabaja con tus materiales y el libro de texto, pero individualmente.

No se permite ningún tipo de colaboración en este examen.

Utiliza abundante vocabulario de negocios en ambas partes.

PARTE I. (50% de la nota del examen)

Responde las siguientes preguntas con tus propias palabras. Usa tus materiales (los pdf y ppts, páginas en Canvas, hojas con el vocabulario que les di y las del libro de texto, las notas culturales en el libro y la carpeta Presentaciones culturales en Canvas, etc) mientras trabajes en el examen.

¡Ojo! Para obtener una buena nota no es suficiente copiar la información exactamente cómo está publicada en tus materiales de preparación. Debes explicar todo con tus propias palabras y analizar ejemplos concretos.

Máximo 100 – 150 palabras por pregunta (preguntas 1 - 5). No es tan importante escribir muchas palabras como hacer un buen análisis. El límite de la cantidad de palabras es para enfatizar que no es importante la cantidad de información sino la calidad del análisis. Asegúrate de responder todas las preguntas y subpreguntas, pero sé conciso/a al mismo tiempo. Si te pasas un par de palabras, no pasa nada.

Cuando termines, sigue con la Parte II.

1. Describe brevemente **la crisis en Argentina en 2001 y sus causas históricas, políticas y económicas**. ¿Qué es el corralito financiero? Considerando la presentación de José Ignacio Martínez y tu propia investigación, ¿piensas que mejoró la situación del sistema bancario en Argentina desde entonces? Explica. Utiliza el vocabulario de finanzas y bancos. (5 puntos)

En 2001, Argentina enfrentó una crisis económica, marcada por la devaluación del peso, altas tasas de desempleo y el vencimiento de la deuda externa. Causas históricas, como políticas económicas inestables y la convertibilidad fija del peso al dólar, contribuyeron al colapso. La crisis política añadió más estrés a la situación, generando desconfianza en los mercados y provocando una fuga masiva de capitales. El corralito financiero, fue causado en diciembre de 2001, cuando el gobierno restringió el retiro de depósitos bancarios a 250 dólares por semana, generando protestas y disturbios sociales. A pesar de las reformas posteriores, como el levantamiento gradual de las restricciones al gente argentina, la confianza en el sistema bancario

argentino ha luchado y aún no se ha recuperado completamente. Las medidas adoptadas desde entonces han fortalecido el sistema financiero, pero persisten desafíos estructurales. Aunque se han implementado reformas, la percepción de riesgo y la volatilidad financiera sugieren que la estabilidad total aún no se ha alcanzado.

2. Describe las características del **producto** de Samuel Murillo. Luego describe la **cadena de suministro** del producto en el mayor detalle posible. Utiliza buena cantidad de términos de negocios de bienes y servicios, la compraventa y el comercio exterior. (5 puntos).

El producto de Samuel Murillo contiene los rendimientos agrícolas como plátanos, cacao, bananas y más de su finca en Bocas del Toro, Panamá. El cacao puede ser clasificado como un bien intermediario debido al uso de los granos de cacao en la producción de chocolate en Suiza, pero los otros productos de Samuel Murillo son bienes primarios que también pueden ser clasificados como bienes del comercio justo. La cadena de suministro del producto de Samuel Murillo comienza en su finca. Samuel cosecha las plantas y seca los granos de cocoa. Después, Samuel los empaqueta para traerlos a la cooperativa. A la cooperativa, ellos pesan los granos, clasifican el nivel de calidad, y pagan Samuel por los granos a granel. Entonces, la cooperativa se almacena y trae los granos de cocoa a Suiza y Alemania para vender a las compañías de chocolate. Samuel y muchos de sus vecinos pagan una prima para juntar la cooperativa así se pueden comercializar sus productos a grandes empresas. Samuel paga por los servicios de la cooperativa como la entrega de los bienes de gran volumen, su almacenaje, y su habilidad de transportar los bienes con seguridad.

3. **Patti Jameson en Uruguay.** (5 puntos)

Patti Jameson es una joven estadounidense que acaba de llegar a una compañía multinacional en Montevideo. Tres de sus compañeros uruguayos la invitan después del trabajo a salir con ellos para tomar unos aperitivos. Ella les contesta: “Gracias, pero hoy no puedo. No tengo tiempo. Me faltan unas horas más de trabajo. Es que quiero comprarme un carro nuevo. Es bastante caro. Gracias por la invitación.” ¿Qué diferencias de actitudes hacia el trabajo, la riqueza, el dinero y el estatus social observas entre Patti y sus compañeros de trabajo uruguayos? Explica brevemente.

En el dialogo entre Patti y sus compañeros de Uruguay, podemos ver una gran diferencia en las mentalidades hacia el trabajo, la riqueza, el dinero y el estatus social. Primero, podemos ver que Patti tiene un énfasis en el individualismo y las riquezas personales con su orientación al logro personal y la meta de un nuevo coche mientras sus compañeros priorizan conexiones y relaciones con otros empleados. Segunda, vemos diferencias en las actitudes hacia el trabajo y el tiempo. Con Patti, él mencionó que tiene una necesidad de trabajar más horas para lograr su objetivo de adquirir un coche nuevo. El enfoque aquí se centra en el uso del tiempo y el trabajo para ganar

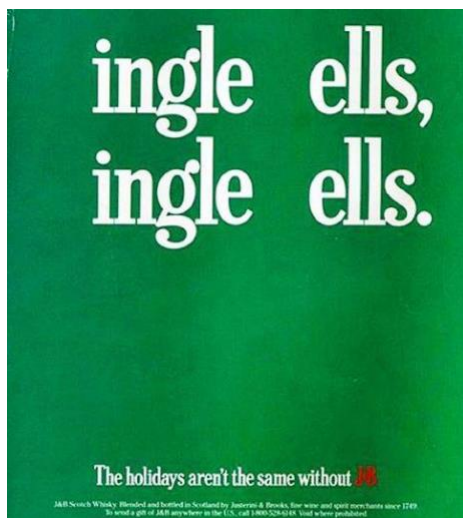
dinero, mientras los compañeros uruguayos tienen una mentalidad que se centra en el uso del tiempo y el trabajo para mantener la balanza entre la vida personal y laboral. Esta diferencia refleja una perspectiva más colectivista en la cultura hispana, donde las relaciones personales pueden tener un rol fundamental en la dinámica laboral.

4. Explica la diferencia entre **la localización** y **la internacionalización de los anuncios** según el artículo que leímos sobre la localización. En el **Foro de opiniones** en Canvas (entregado el 9 de octubre), escoge un ejemplo de dos anuncios: 1) el anuncio que mejor representa la localización y 2) un anuncio que mejor representa la internacionalización. Súbelos en tu respuesta y explica tu selección. (5 puntos)

La localización de anuncios se refiere al proceso en que se adapta el texto, el diseño y la disposición de un anuncio para usarlo en un cierto mercado o una cultura específica. La internacionalización de anuncios se refiere al proceso en que se forma un anuncio para ser muy adaptable a cualquiera cultura con lo menos trabajo adicional posible. En el Foro, creo que el anuncio que mejor representa la localización es el anuncio de Jarritos que dice “Un mexicano que conoce a su gente” porque el anuncio no funciona para los consumidores que no son mexicanos. La estrategia del anuncio es de crear un sentimiento de propiedad como un mexicano que encanta una bebida mexicana. Creo que el anuncio que mejor representa la internacionalización es el anuncio de AT&T. El anuncio solo dice “connecting changes everything” con una abuela y su nieto. Aunque es muy simple, se relaciona con un sentimiento universal de conexión y familia sin ser demasiado específico para ninguna cultura.

5. ¿Qué aspectos culturales y lingüísticos debes tomar en cuenta al traducir el siguiente anuncio para el *whisky* J&B al español? Explica. No es necesario traducir el anuncio, solo explica las referencias culturales que hay que tomar en cuenta. (5 puntos)

Primero, el anuncio se centra en un juego de palabras en inglés que no traduce a las mismas palabras en español. Segunda, el anuncio es en referencia a una canción navideña de los Estados Unidos, así el anuncio no funcionaría afuera de los Estados Unidos. Con el juego de palabras, las letras de la compañía no funcionan en este caso en español porque la letra “J” no hace el mismo sonido en español. También en español, “ingle” se refiere a una parte del cuerpo. El anuncio se requeriría un proceso de localización debido a la especificidad del anuncio a la cultura estadounidense.



PARTE II. (50% de la nota)

MINICASO PRÁCTICO (100 puntos)

Lee el texto del minicaso práctico a continuación. Analiza los aspectos culturales y de negocios con la ayuda de las preguntas debajo del texto. El análisis no tiene que ser largo, pero debes aplicar el **pensamiento crítico** y nombrar, explicar y aplicar los **conceptos culturales** y **empresariales** estudiados hasta el momento. Recuerda usar mucha **terminología de negocios** de todos los módulos y expresar tus propias ideas a base del material estudiado. **Evita la repetición (palabras, ideas).**

Recomiendo que leas todo el feedback de los minicasos anteriores, incluyendo el Examen 1, como guía.

El minicaso se evaluará a base de la rúbrica usual más la sofisticación y organización.

- Organización – el formato, las instrucciones, responde todas las preguntas
- Sofisticación – el registro, la repetición, el estilo
- Análisis – el análisis cultural y comercial
- Contenido – el conocimiento de los conceptos culturales y de negocios
- Gramática – errores repetitivos, traducciones literales, claridad
- Vocabulario – términos no repetido y no incluidos en el texto del minicaso

Al terminar de redactar tu análisis, toma por lo menos dos horas de descanso antes de hacer la última revisión. Así más fácilmente detectarás errores de claridad y repetición y podrás añadir más vocabulario sustituyendo las palabras de registro neutral y repetidas.

Lee las preguntas debajo del minicaso antes de leer el texto.

MINICASO

La señorita Paula Taylor, gerente de producción de la compañía de ropa estadounidense American Apparel, acaba de llegar a Guayaquil. Está allí para visitar la fábrica de tejidos que pertenece a su compañía, para evaluar el proceso de fabricación y descubrir por qué el proceso no rinde ni la calidad ni la cantidad previstas por los directivos en los EUA. Taylor tiene una cita a las once de la mañana con el gerente ecuatoriano de la fábrica y acude puntualmente. Su anfitrión, el licenciado Osvaldo Lara, no llega hasta las once y cuarto y no explica su demora. Además, Lara le hace un gesto dibujando rápidamente dos círculos en el aire con el dedo índice y desaparece por otros cinco minutos. Taylor se siente ofendida por esta falta de puntualidad. Cuando por fin se presenta el licenciado Lara, Taylor quiere ir al grano del asunto, pero el licenciado Lara prefiere dedicar un ratito a las cortesías sociales para romper el hielo. Al tratar finalmente el asunto que les interesa, el licenciado Lara sugiere que hagan una visita a la fábrica. A Taylor la escandaliza lo que ve: obreras que, al parecer, no hacen nada, salvo servirse de modos productivos obsoletos...

Srta. Taylor: Osvaldo, me parece que la productividad de las obreras deja mucho que desear.

Lic. Lara: Perdona, señorita Taylor, pero me parece que usted se equivoca. Hemos alcanzado todas las cuotas mensuales y con productos de alta calidad. Además, las obreras solo están descansando un rato.

Srta. Taylor: No sé... parece que no están haciendo nada. Además, las pocas que están trabajando todavía se sirven de métodos obsoletos y prácticas anticuadas. ¿Qué les pasa? ¿No les gusta cumplir con las indicaciones y directrices de la casa matriz? (Con una sonrisa de superioridad.)

Lic. Lara: No, señorita. Son muy diligentes y capaces. Bueno... es que todavía no conocen muy bien los nuevos métodos y las máquinas, y creen que los antiguos medios son iguales o incluso superiores a los modernos y...

Srta. Taylor: ¡No lo son! Además, la compañía ha invertido mucho dinero tanto en los nuevos medios de producción para mejorar e incrementar lo producido, como en capacitar a las obreras. ¡Ellas tienen que usarlos! (con voz enfadada)

Lic. Lara: Bueno, señorita, es que ninguna entendió porque las instrucciones orales y las escritas se dieron en inglés. Es gente humilde y buena y...

Srta. Taylor: Esto no tiene nada que ver. Lo que nos interesa es que trabajen y que produzcan y que se sirvan de los nuevos medios de producción. ¿Entendido?

Lic. Lara: (Algo molesto) Claro que sí, señorita Taylor. Estamos aquí para servirle.

Aquí están algunas preguntas para guiar tus respuestas:

1. En tu opinión, ¿qué piensa la señorita Taylor sobre la situación general de la empresa, las obreras y el licenciado Lara? ¿Por qué?
2. ¿Qué diferencias en el estilo directivo y actitudes hacia la tecnología notaste entre los ecuatorianos y la señorita Taylor?
3. Según el contexto, ¿qué significa el gesto que hace el licenciado Lara?
4. En tu opinión, ¿qué pensará el licenciado Lara su encuentro con la señorita Taylor y cómo podría interpretar su actitud?
5. ¿Piensas que los resultados poco satisfactorios (la calidad y la cantidad) son culpa de la fábrica ecuatoriana? Explica.
6. Si fueras tú, ¿cómo resolverías el problema/los problemas que presenta el minicaso? ¿Es tu solución más bien la perspectiva estadounidense o ecuatoriana? Explica.
7. Ahora, trata de pensar en una solución que correspondería al punto de vista cultural opuesto y explícala.

En esta situación, primero podemos ver que la señorita Taylor piensa que la empresa, las obreras y el licenciado Lara son inferiores que no pueden organizar prácticas empresariales exitosas. Ella viene a la situación sin la conciencia de la cultura ecuatoriana y sus actitudes hacia el trabajo, el tiempo y las personas. Debido a esto, Taylor tiene la idea que ella necesita hacer la sucursal una recreación de la casa matriz y por eso vemos su frustración con los trabajadores, y el licenciado Lara. Esta frustración se presenta en su voz enfadada y en sus crecientes demandas de más calidad y trabajo.

Mucha de la frustración de Taylor viene de una falta de entendimiento sobre las diferencias entre los estilos directivos y actitudes hacia la tecnología. Del principio, Taylor no entendía el estilo gerencial del licenciado Lara y su tipo de liderazgo. Cuando se reunieron, el licenciado Lara quería priorizar la conexión personal mientras Srta. Taylor quería comenzar con los negocios. También, Srta. Taylor utilizó un estilo comunicativo mucho más directo que el licenciado Lara. Por instancia, podemos ver este estilo de Srta. Taylor en sus respuestas con frases como “¡No lo son!” o “Esto no tiene nada que ver.” Con las actitudes hacia la tecnología, las obreras del licenciado Taylor no tienen mucha experiencia con cambios de tecnología mientras Srta. Taylor espera que estén listos para cambios modernos. Otra vez, Srta. Taylor falta un entendimiento de la cultura y su actitud hacia el desarrollo tecnológico debido a la diferencia en los estilos directivos. Esta desconexión es un subproducto de la falta de una relación personal que es muy común y crucial en las relaciones comerciales hispanas.

En referencia al gesto que hace el licenciado Lara, entendí el gesto como una manera de decir que ella estaba apurándose. Entiendo que no es común ser controlado por el tiempo o faltar el respeto por un visitante en culturas latinoamericanas, así creo que una vez ella la vio Srta. Taylor, ella hizo un gesto para mostrar que terminaba lo que estaba haciendo lo más rápido posible.

En mi opinión, creo que pensará en Srta. Taylor como una persona irrespetuosa y de mente cercana que solo se preocupa por los resultados. Con los resultados, pienso que ambas partes

tienen responsabilidad. Definitivamente, hay más que la fábrica podría haber hecho como traducir las instrucciones escritas a inglés. Sin embargo, la casa matriz escogió invertir en una fábrica extranjera tiene la mayor responsabilidad por los resultados. Si fuera yo, resolvería los problemas de muchas maneras diferentes. Primero, me aseguraría que cada gestore transnacional tome un curso cultural sobre sus respetados países. Segundo, requeriría un miembro del bajo mando está presente durante todos de los cambios grandes o cambios tecnológicos. Por fin, aseguraría que en los sitios de trabajo extranjeros reciben manuales en el idioma apropiado para la nueva tecnología.

Honestamente, creo que mi perspectiva es más bien la perspectiva de un estudiante que haya estudiado los negocios internacionales. Sin embargo, realísticamente que mi perspectiva es más bien estadounidense a pesar de mis pensamientos de cultura porque todavía mis ideas centraban en obtener los mejores resultados. Pensé en lo que necesitan las obreras ecuatorianas para facilitar los mejores resultados para la compañía y no en lo que necesitan para equilibrar sus vidas, y esa es más bien la perspectiva estadounidense. Una solución que corresponde al punto de vista cultural opuesto trataría hacer concesiones con las obreras ecuatorianos o bajar sus cuotas. Esta perspectiva se centra más en la balanza de las vidas y no se centra en los resultados con un mayor enfoque en las actitudes hacia la tecnología, el trabajo y el tiempo en los países hispanos.