

INCIDENCIA INTERCULTURAL Y LOS VALORES ANCESTRALES, DE LA CULTURA WAYUU, DEPARTAMENTO DE LA GUAJIRA

Data de aceite: 02/10/2023

Marili Ustate Perez

Magister En Dirección Y Organización De Empresas Turísticas.

Ana Josefa Ochoa Redondo

Magister En Dirección Y Organización De Empresas Turísticas

Leyla Figueroa Royero

Doctora En Ciencias Gerenciales

Yamilka Ochoa Redondo

Magister En Ciencias Sociales Y Humanas

Franklin Angulo Rangel

Doctor En Ciencias Gerenciales

RESUMEN: La etnia Wayúu, es una de nuestras culturas aborígenes intransigentes en no querer desaparecer. Se encuentra ubicada en el departamento de La Guajira, junto con cinco etnias más como son: Arhuacos, Kankuamos, Wiwas y Kogui, las cuales son compartidas entre los departamentos del Magdalena y Cesar, y otra etnia poco conocida y menos importante, como son los Cariachiles, asentados en el municipio del Molino, al sur del departamento de La Guajira. El departamento de La Guajira se encuentra

ubicado al norte de Colombia, uno de los fundamentos de esta cultura, es su sistema normativo wayúu, el cual es aplicado por la máxima autoridad de ese pueblo. Según sus usos y costumbres, es el palabrero o *putchipu*, quien tiene las mismas funciones de un abogado en la cultura occidental. Este componente es propio de una cultura antiquísima, y es integrada con ciertos valores como es la rectitud, la vida y la dignidad; en esta cultura, el valor de la palabra tiene mucha fuerza, es y debe ser respetada por la sociedad. En el presente apartado se procura entrever, ciertos elementos de la cultura y, por ende, lo principal, es el conocimiento sobre su forma de gobierno que son sus propias normas. No obstante, se puede expresar que el sentido de la vida tiene mucha importancia para esta cultura y su bienestar, por ello, es importante tener en cuenta que es lo significativo y cuáles son sus usos y costumbres para la solución de los conflictos.

PALABRAS CLAVES: Incidencia, Interculturalidad, negociaciones, valores, avenencias.

INTERCULTURAL INCIDENCE AND ANCESTRAL VALUES OF THE WAYUU CULTURE, DEPARTMENT OF LA GUAJIRA

ABSTRACT: The Wayúu ethnic group is one of our intransigent aboriginal cultures in not wanting to disappear. It is located in the department of La Guajira, along with five more ethnic groups such as: Arhuacos, Kankuamos, Wiwas and Kogui, which are shared between the departments of Magdalena and Cesar, and another little-known and less important ethnic group, such as the Cariachiles, settled in the municipality of Molino, in the south of the department of La Guajira. The department of La Guajira is located in the north of Colombia, one of the foundations of this culture is its Wayúu normative system, which is applied by the highest authority of that town. According to their uses and customs, it is the palabrero or putchipu, who has the same functions as a lawyer in Western culture. This component is typical of a very ancient culture, and is integrated with certain values such as rectitude, life and dignity; In this culture, the value of the word is very strong, it is and must be respected by society. In this section we try to glimpse certain elements of the culture and, therefore, the main thing is the knowledge about its form of government, which are its own rules. However, it can be expressed that the meaning of life is very important for this culture and its well-being, therefore, it is important to take into account what is significant and what are its uses and customs for the solution of conflicts.

KEYWORDS: Incidence, Interculturality, negotiations, values, agreements.

INTRODUCCIÓN

Negociar es posiblemente, una de las expresiones que se pronuncian frecuentemente, es un término hoy por hoy, expresado en medios de comunicación; ya sea que se haga de manera directa o como mediadores de cualquier desavenencia presentada, es, en lo que se puede convertir alguna persona sin estar al tanto de la problemática presentada, es pues, un acto, en donde se reúnen para darle solución a cualquier situación que se presente. de hecho, el proceso de negociación está presenta en casi todos los actos de la existencia de cualquier persona, se influye en un pacto, pero, a su vez, la persona es influenciada por ella.

Se puede señalar entonces, que la negociación puede ser definida de diferentes maneras, cada autor la define desde su perspectiva o punto de vista, buscando solucionar una problemática que se ha presentado; comenzando con la definición, en la presente investigación se pretende abordar las diferentes etapas y aspectos que pasan en un proceso de negociación de índole familiar, como es el caso que concierne la realización de este trabajo, específicamente en el departamento de La Guajira, el cual es un tema muy particular y donde se ve de manera permanente la negociación entre las familias, ya sean estas de la etnia wayuu o de los arijunas, en donde intervienen un palabrero o abogado wayuu.

Se puede señalar que la negociación es un proceso que se inicia con un tema que es la prenegociación, continuando la negociación propiamente dicha, y llegando a la última

etapa que es el arreglo de la problemática que se desea resolver. A partir de este punto, se estudia las particularidades de la negociación, su aplicación y finaliza en un análisis mínimo de la negociación, como un asunto con particularidades precisas en la resolución del conflicto.

En ese sentido, cabe anotar que la interculturalidad en el proceso de avenencia, parte de la interacción entre individuo, en donde se cree que todo legado cultural, que esté por encima de otro, es importante el beneficio en todo momento, para la buena convivencia entre culturas, de donde dichas relaciones, se basan en el respeto a los valores, los usos y costumbres de todas y cada una de las situaciones que se presenten entre los miembros de las comunidades, para poder lograr un respeto mutuo entre ellos. Consecuentemente, en el arte, la interculturalidad, es el beneficio que se alcanza al interactuar con otras culturas, que tienen otro punto de vista y los impulsa a adquirir más conocimientos para usar en sus labores.

Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente, los procesos culturales en el caso de LA INCIDENCIA INTERCULTURAL Y SUS VALORES EN LOS PROCESOS DE ACUERDOS, que se asemeja a Colombia, y por ende, al departamento de La Guajira, permite valorar el sistema especial que se tiene en este, por su interculturalidad, basado en un tejido social, en el cual, es viable el encuentro entre criollos; el wayuu, senú, árabe, cultura paisa, cariachiles, indígenas de la Sierra Nevada de Santamarta, cultura afro descendientes ecuatorianos, entre otras culturas, donde es incuestionable observar, descubrir y examinar que en medio de cualquier proceso, los ciudadanos y sus discrepancias de su arraigo cultural, es pues lo que se asemeja a cada cultura que habita en el departamento de La Guajira, es lo que hace viable aseverar la variedad de movimientos, puntos de vistas diferentes forjando perspectivas y penurias desiguales.

En consecuencia, se evidencia que desde el ámbito internacional, nacional regional local las diferentes formas de manejar cualquier tipo de conflicto, especialmente en el departamento de La Guajira, que es donde se aprecia más esta situación por ser un territorio con características particulares, donde muchas culturas han emigrado hacia el territorio guajiño, y han encontrado satisfacción y acogida permanente.

Consecuentemente la incidencia que tiene el fenómeno de la interculturalidad en los procesos de las negociaciones hace viable asemejar unos hechos notables al conocimiento, la globalización, la tecnología, las migraciones, los cambios climáticos, el dominio del mercado, la época del gasto, la lucha del poder, las creencias ideológicas, pero sobre todo el enredo de opinar, lo que indudablemente comprueba los rasgos de una casta y suscita una avenencia armoniosa, empática, tolerante y el acato por las discrepancias, comprobando por ende la conducta y las relaciones entre sus pueblos independientes del rol que ocupen ya sea social, familiar, laboral, político, económico, comercial, entre otros; lo que conlleva a reflexionar sobre ¿Cómo pensar en una sociedad con enfoque prospectivo?, en el cual, la resolución de conflictos esté establecida en hallar un punto de equilibrio que

coadyuve al logro de poner en las mesas de negociaciones, conocimientos que causen justicia, igualdad, conformidad, y derechos a vivir en una sociedad digna, y donde la actitud asertiva sea el camino oportuno para el beneficio de un país en paz, en el cual se consiga pensar, sentir y actuar de la misma manera, dando pie a los cambios que potencialicen las discrepancias como mecanismos de valor, para desarrollar las capacidades para enfrentar los desafíos del milenio, en el que se estrechen lazos de afinidad, pero también se originen destrezas fundamentales para interactuar en otras familias y crear acuerdos para el desarrollo individual y colectivo, rompiendo las fronteras de la multiculturalidad y que den lugar a la interculturalidad en donde todos seamos “iguales” a pesar de ser “diferentes”.

Es fundamental que en el departamento de La Guajira, se pueda apreciar el proceso y la forma, como incide la interculturalidad que se da en un contexto fijo y, como esta, transgrede en los problemas y, en estos procesos, para dar solución en un proceso de negociaciones entre familias o clanes; con el propósito, de conservar este sistema, en una de las etnias más legendarias de Colombia.

Sin embargo, aún se están fundando caminos en estos argumentos de evolución y circunstancias inmediatas, por la falta de método, tácticas, por eso, la tarea es precisar el espacio y caminar con ello para que las futuras generaciones las aproveche como punto de partida, por lo que en la presente investigación, se busca explorar y promocionar estrategias que coadyuven y permitan áreas para las negociaciones asertivas entre las culturas que cohabitan en un mismo territorio, sin que genere terror por los conflictos de un país.

LOS VALORES DE LA INTERCULTURALIDAD.

El vocablo cultura tiene varios significados; para algunos autores, la palabra cultura es un conjunto de significados, valores y creencias compartidas y duraderas que caracterizan a un grupo étnico, nacional u otros grupos y que orientan su comportamiento (Faure y Rubin, como se citó en Faure 1997). Según La Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) (como se citó en Uriarte, 2020), es un sistema complejo de conocimientos y de costumbres que caracteriza a una población determinada y que es transmitido a las generaciones futuras.

Para otros autores, la cultura es “la programación colectiva de la mente que distingue a los miembros de un grupo humano de otro” (Hofstede y Bond, 1984). Claramente, la gente está determinada tanto por la realidad como por su percepción de la realidad, y actúa de acuerdo con sus creencias y valores, los que están influidos por la cultura a la que pertenecen. Para el sociólogo francés Akoun (1989), la cultura juega el rol de responder preguntas antes de que sean enunciadas. En el mismo sentido, la UNESCO (2017), define la cultura como un elemento central de las políticas de desarrollo, y único medio de garantizar que éste se centre en el ser humano y sea inclusivo y equitativo, además hace parte de los rasgos distintivos, espirituales y materiales, intelectuales y afectivos que caracterizan una

sociedad o un grupo social, englobando, al mismo tiempo las artes y las letras, modos de vida, derechos fundamentales al ser humano, los sistemas, las tradiciones y las creencias.

Malo González (2021), define cultura como un hecho que el ser humano es creativo y creador y que estas capacidades pueden ponerse en práctica individualmente, pero quizás sin tener plena conciencia como integrantes de colectividades.

Por otra parte, es importante definir el termino *valores*, que según Morales (2022), son los principios, virtudes o cualidades que caracterizan a una persona o una acción, y que se consideran positivos o de gran importancia para un grupo social; motivando a las personas a actuar de cierta manera porque forman parte de su sistema de creencias, determinan sus conductas y expresan sus intereses y sentimientos.

CARACTERÍSTICAS DE LA CULTURA

Para Morales (2022), las principales características de una cultura son:

- a) es aprendida,
- b) es compartida y
- c) es dinámica

Y en lo que respecta a los elementos se encuentran los siguientes: (a) los símbolos que son identificables por la comunidad en general, (b) el idioma y el lenguaje particular, (c) la idiosincrasia, modo de ser de las personas, (d) sistema de creencias la religión o los rituales, (e) los valores que proveen de un orden social, (f) las leyes que regulan el sistema de normas y sanciones, (g) las costumbres, tipo de música, de vestimenta o de comida, entre otros, (h) las celebraciones colectivas, fiesta patria o el carnaval y, (i) el avance de la tecnología que impacta en el desarrollo de la vida cotidiana.

TIPOS DE CULTURAS

Coltman (2019), afirma que la cultura puede apreciarse desde diferentes ángulos, prueba de ello son las artes, ciencia, costumbres musicales, educación, gastronomía, gobierno, historia, industria, negocios y agricultura, religión y tradiciones.

Conocer la cultura, es primordial para poder formarse y regir negociaciones más allá de los límites de la nación. Para empezar, no se logra percibir otra cultura sin antes comprender la propia, esto comprende reconocer los puntos de vista de los implicados en la realidad que se está tratando de solucionar. Si se entiende por qué se hace algo, permitirá crear un pensamiento de porque la otra parte actúa como lo hace. Cuando se concibe la propia historia, se observa la historia de otro país y se descubre, a través de la comparación y el análisis, por qué sus habitantes se comportan como lo hacen. Esto se conoce como afinidad, es decir, la capacidad que tiene el ser humano para conectarse a otra persona y responder adecuadamente a las necesidades del otro, a compartir sus sentimientos e ideas

de tal manera, que logra que el otro se sienta muy bien con él. Obtener ese valor aprueba usar la información y destreza para darle solución a las dificultades del entorno cultural

En este sentido, según la Enciclopedia Humanidades (2023), los tipos de culturas son:

- a) Nómadas: dependen de la caza y la recolección, migran frecuentemente.
- b) Agrícolas: se vuelven sedentarias gracias al desarrollo de la tecnología agrícola y pecuaria.
- c) Urbanas: se establecen en centros urbanos regidos por la actividad comercial.
- d) Industriales: aplican modos de producción industriales de alcance masivo.

Dependiendo del tipo de cultura, los conflictos culturales se pueden convertir en una complejidad de condiciones en donde dos o más personas asumen que elegir entre la variedad de expectativas que les toca afrontar.

Se ve, por ejemplo, que todos los pueblos indígenas existentes en el mundo tienen sus propios mecanismos tradicionales para su solución; y el departamento de La Guajira no está ajeno a esa situación, de hecho, se ve la figura del *palabrero* o *Putchipu*, que es la persona conocedora y con aptitud y actitud para la solución de conflictos y facilitar los arreglos en la etnia Wayuu. Es necesario identificar los mecanismos existentes e históricos que se encuentran dentro de una comunidad; en la tradición para la regulación de los conflictos y establecer los grados de movilización social de los individuos o de las familias en esas situaciones (Dahrendorf, 1996).

Es fundamental tener en cuenta que cuando un grupo familiar se ve sospechoso o es ofendido por otro, ya sea por la agresión física o la ofensa a uno de sus familiares suelen compensar diligentemente sus fuerzas y las del grupo provocador, valorando impasiblemente las derivaciones o efectos de las diferentes iniciativas de acción. Ahora bien, si una familia extensa resuelve pedir indemnización material, recurre a un mediador experto, en este caso, recurren a la figura del experto y mediador que en este caso de arreglos son los llamados en wayuunaiki (lengua nativa de los Wayuu) *püchipü'ü*, *putchipala* o *putche'ejechi*, al cual suele designársele en español con el nombre de *palabrero* o *abogado wayuu*. Este es considerado un intermediario, pues es el que lleva la palabra a la familia afectada, en la medida en que sólo lleva las "palabras" y peticiones de la parte ofendida hasta los agresores y aclara antes de exponerlas que no se apartará de lo que le fue encargado transmitir.

Sahler (1988), señala que el palabrero es una autoridad moral, social y cultural perteneciente al Sistema Normativo de la cultura Wayúu, el cual interviene como un actor fundamental para la intervención social y por ende la aplicación de justicia, en donde se pone a prueba tanto la palabra como el saber ancestral del wayuu, integrando elementos de la vida espiritual, legendaria y social del pueblo Wayúu, quien actúa como intermediario entre familias y no de un tercero ni de un regulador, el cual es muy buen orador con

autoridad, conocimiento y experticia, que lo faculta a ejecutar actividades concretas que logren la terminación del conflicto.

Agregando a lo anterior, muchas familias indígenas wayuu, requieren la mediación del palabrero en los conflictos interétnicos, fundamentalmente de las oficinas gubernamentales de Asuntos Indígenas, cuando no se cuenta con una persona con los conocimientos y habilidades para poder solucionar el conflicto presentado, en muchos casos en estas oficinas existen personas o tienen conocimiento de personas que tienen ese título para que los pueda apoyar u orientar en la solución de los problemas que aquejan a las familias en disputa, los cuales, de hecho, pueden actuar como mediadores e incluso como árbitros en las negociaciones. Hoy, es importante la función social de estas oficinas para la solución de problemas como se ha mencionado en párrafos anteriores, esto ha llevado a que muchos arreglos realizados a la manera usual del wayuu sean señalados en actas oficiales y legalizadas con la presencia de empleados de estas oficinas por solicitud de las partes implicadas.

Considerando lo expresado por Fisher et al. (2018) sobre la negociación, que la concibe como un medio básico para lograr lo que se quiere de otros, es importante considerar el hecho de que, todos los seres humanos tienen intereses contradictorios o se piensan de manera diferente, aunque esto no representa ataque, ni mucho menos coacción, es así, que para llegar a un arreglo en una negociación se requiere ser más que perspicaz, se requiere educación, se necesita imaginación para idear y pensar en sucesos nuevos, para poder encaminarse al problema y no ganarle, al contrario, para ello, se necesita ser digno.

En la negociación apoyada en punto de vista, regularmente no se llega a un pacto y perceptiblemente se gana es a un enemigo, puesto que sin querer con firmeza las amenazas se consumen cuando se dicen.

Agregando a lo anterior, para obtener la victoria en un proceso de negociación interclanes en la cultura wayuu, se debe tener una imaginación y sentido abierto como dice Fisher et al. (2018), llegar a la negociación con una mente abierta, pero no vacía.

Al mismo tiempo, la cultura media en la forma de buscar una solución, así que se tomen las decisiones en el contenido del pacto alcanzado; imaginando la negociación como un asunto mediante el cual dos o más individuos indagan para llegar a un pacto en afinidad a un asunto definitivo. Cabe anotar qué la cultura profesa su influjo en los copartícipes, los inconvenientes, y las motivaciones que los lleva a participar de ese juicio.

Además, la cultura influye en las propias reflexiones y creencias, a la vez, que ayuda a crear que el pensamiento acerca de lo que es bueno o lo que es malo. De igual manera, impacta en las negociaciones de las siguientes maneras: (a) determinando la percepción de la realidad, (b) bloqueando la información para que sea frágil con ideas arraigadas de la cultura, (c) creando un sentido a las palabras y acciones de la otra parte y por último, (d) llevando al observador etnocéntrico a una incorrecta atribución de impulsos.

Por lo tanto, la cultura es el carácter que identifica a un grupo social, pues contiene

elementos psicológicos, como las normas y valores compartidos por los miembros de un grupo, elementos socio estructurales como instituciones sociales, políticas y religiosas que ofrecen al contexto para las interacciones sociales. Los valores culturales rigen la solicitud hacia aquellos asuntos que son más o menos importantes y por ende, influyen en los intereses y antelaciones de los negociadores. En ese sentido, las normas culturales se definen qué son conductas apropiadas e inapropiadas en una negociación, y a la vez, influyen en las habilidades del negociador en este caso el *putchipu* o *palabrero* en la cultura *Wayuu*.

Se debe agregar que, los establecimientos culturales salvaguardan y causan tanto valores como normas, es decir, los valores, normas culturales y las ideologías son estándares participados para dilucidar circunstancias y actuaciones; cuando dos partes negocian, uno y otro aportan a la mesa de negociación su cultura, yuxtapuesto con sus intereses y prioridades, igualmente sus estrategias negociadoras.

Además, la cultura puede, perturbar las estrategias que los negociadores lleven a la mesa, ya sea en la forma de negociar, o en que confronten verdaderamente o que lo forjen de manera indirecta, puede ser en sus motivaciones, la manera que usan la información y su autoridad.

En cuanto a los efectos de la cultura sobre los intereses, los valores culturales pueden revelar los intereses que subyacen en los enfoques de los negociadores, y proponer maneras de acercarse a la negociación.

Con respecto a las estrategias de negociación, cuando se negocia, los comportamientos son vitales y sus tácticas toman un basamento cultural; lo que aparenta que los negociadores en una cultura son más proclives a planear una táctica con una sucesión de conductas mientras que sus contrapartes, que pertenecen a otra cultura, son capaces de planear la misma táctica con otra sucesión diferente de conductas. No sólo se tienen discrepancias en conductas importantes entre diferentes culturas, sino que también se tienen desacuerdos intrínsecamente en la cultura inclusive una relación entre culturas, como sería el caso de algunos miembros de una cultura son más aficionados a usar el modelo de negociador de otra cultura a la propia. Por otro lado, las estrategias negociadoras están mancomunadas con la cultura puesto que las culturas desarrollan normas para proporcionar interacción social.

Las normas son prácticas porque de ellas sujetan el número de expectativas, entre las cuales un individuo tiene que preferir en afinidad de cómo se va a proceder y como ellas procuran perspectivas acerca de cómo se soportarán otros. Las normas se institucionalizan, lo que representa que la gente las manipula y los nuevos miembros comienzan a conocer su cultura asimilando hacer su interacción social eficientemente.

CONCLUSIONES.

En primer lugar, antes de realizar un proceso de negociación en la cultura wayuu, se puede crear una lista de las expectativas, de las ideas, que la persona afectada le pueda gustar, como, por ejemplo: utilizar buen tono de voz, palabras precisas, expectativas deben ser tan atractivas para la otra parte que estos a su vez se sientan satisfecho como la persona que plantea la idea. La complacencia radica en disposición de conseguir que la otra parte quede agradada para quien pretenda formalizar el pacto o convenio.

En ese sentido, se puede mencionar que las negociaciones se fundan en partes: una parte en punto de vista y la otra solo en principios, por lo que únicamente se debe acometer la dificultad que se ha presentado.

Cabe destacar que el conjunto de reglas, medidas que usan los wayúu es un gobierno propio de ellos; es decir, son reglas que disponen entre sí de un indeterminado número de crónicas de obediencia y dependencia, lo fundamental es la analogía de sometimiento, que existe en la cultura wayuu, por ello, es significativo mencionar el valor que tiene la palabra del wayuu, entre las normas legales de la cultura, se pueden destacar la integridad, es justo e ineludible caracterizar que la práctica de los elementos de la etnia como el respeto por la verdad, la palabra de los mayores, entre otras son patrones por quienes se mencionan como cultos; al mismo tiempo, se pretende aclarar en qué radica este sistema normativo wayúu, conocer primeramente cuáles son sus elementos, rutinas y cuáles son los componentes reglamentarios y que son precisos tener presentes para proteger y preservar este sistema propio de la cultura wayuu en el departamento de La Guajira.

La cultura influye y ayuda a establecer un correcto pensamiento acerca de lo que es bueno y que es malo, pero igualmente, puede perturbar las tácticas que los negociadores en este caso el palabrero, llevan a la parte afectada, también puede ser la forma como realizan la negociación, o la manera de como comprueben rectamente o que lo hagan silenciosamente. Las entidades culturales salvaguardan y promueven valores y normas. Los valores y normas culturales y las ideologías sirven como estándares compartidos para interpretar situaciones y comportamientos. Cuando dos partes negocian, ambas traen consigo a la mesa de negociación su cultura, junto con sus intereses y prioridades, así como sus estrategias negociadoras.

De acuerdo con Sahler (1988), las opciones de negociación pueden ser tres: (a) abstenerse de culpar a alguien o de tomar medidas contra persona alguna, (b) tratar de vengarse en forma sangrienta de la persona responsable o de sus parientes uterinos cercanos y, (c) exigir compensación material.

Por lo tanto la reflexión es el camino para repensar en una sociedad más humana, que se convierta en la casa de todos y como tal se pueda vivir en ella sentirse bien, descansar bien, caminar bien sentarse bien sobre todo comunicarse asertivamente, que requiere promover en los individuos el desarrollo de un pensamiento estratégico que les

permita pensar “distinto como alternativa en la toma de decisiones para la resolución de los conflictos, que día a día, desangra el país en todos los ámbitos económicos, sociales humanos, políticos, dando espacio a una propuesta de negociación abierta donde se dé el ganar-ganar, y se promuevan los conflictos que conlleven a la transformación social y disminuya las desigualdades, este es el camino es el ahora, es el aquí. es el ya, por una Colombia más creíble y que augure a las generaciones venideras una sociedad más promisoría basada en la concertación permanente, justa y equitativa para todos.

REFERENCIAS

Akoun, A. (1989). *Essai sur l'individualisme démocratique et son destin*. Presses Universitaires de France

Coltman, V. (2019). *Arte e identidad en escocia: una historia cultural desde el levantamiento jacobita de 1745 hasta Walter Scott*. Prensa de la Universidad de Cambridge. DOI: 10.1017/9781108278133

Dahrendorf, R. (1996). Elementos para una teoría del conflicto social. En Sánchez De Horcajo, J y Uña, O (comp). *La sociología. Textos fundamentales*, 331-354. <https://www.raco.cat/index.php/Papers/article/download/50374/388900/>

Enciclopedia Humanidades. (23 de enero, 2023). *Cultura*. Equipo editorial, Etecé: Argentina. <https://humanidades.com/cultura/>

Faure, G. (1997). Cultura y negociación Internacional en *Jornada sobre Requerimientos y Tendencias Actuales de la Negociación Internacional*. compilado por Beltramino, J. Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales. CARI, Buenos Aires.

Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2018). ¡Sí, de acuerdo!: cómo negociar sin ceder. Grupo Editorial Norma.

Hofstede, G., & Bond, M. H. (1984). **Hofstede's culture dimensions: An independent validation using Rokeach's Value Survey**. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 15(4), 417–433. <https://doi.org/10.1177/0022002184015004003Akoun,1989>

Malo-González, C. (2021). **Patrimonio cultural, cambio y permanencia**.

Universidad-Verdad, (64), 09–28. <https://doi.org/10.33324/uv.vi64.251> Morales, A. (2022). **Valores**. <https://www.significados.com/valores/>

Sahler, B. (1988). Los Wayuu (Guajiro) en *Aborígenes de Venezuela*. Fundación La Salle Monte Ávila Editores. Caracas.

UNESCO (2017). *La cultura, elemento central de los ODS, Construir la paz en la mente de los hombres y de las mujeres*. <https://es.unesco.org/courier/april-june-2017/cultura-elemento-central-ods>

Uriarte, J. (2020). *Cultura*. <https://humanidades.com/cultura/>