

## **CAPÍTULO VI**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **6.1. CONCLUSIONES.**

Los negocios internacionales son el estudio de las transacciones que tienen lugar en el extranjero para satisfacer las necesidades de los individuos y organizaciones. Estas actividades económicas son operaciones comerciales, como el caso de exportar o importar bienes, ya la inversión directa de fondos de compañías internacionales.

Las empresas internacionales llevan a cabo la mayor parte del comercio mundial. Esta actividad la realizan en varias formas. Una es el comercio internacional, por ejemplo las importaciones y las exportaciones, Otra es la inversión directa en el extranjero. Una tercera son las licencias (concesiones), las empresas conjuntas y otras modalidades de inversión directa.

Hoy en día resulta necesario el conocer las diferencias culturales de los distintos países, porque frente a la globalización, estamos entrando a un solo mercado; en México son numerosas las empresas que importan insumos de los más variados países, y que al final exportan el producto terminado hacia los más variados destinos.

Conocer la forma en que se realizan las relaciones permite realizar éstas de manera más efectiva.

#### **6.2. RECOMENDACIONES.**

En el mundo tan cambiante de nuestros días, muy pocos hombres de negocios no se percatan de la necesidad de explotar los mercados y los recursos globales. Ya no es válido elegir entre competir en el ámbito global o permanecer en el propio país. Esta puerta de aislacionismo se clausuro hace varios años.

Los empresarios deben considerar las diferencias culturales entre países antes de pretender realizar algún tipo de negocios con otras naciones. Para ello, pueden acudir directamente a Bancomext, o consultar la gran variedad de información disponible en bibliografía, sobre todo de origen norteamericano.

Actualmente es imposible en la práctica no darle importancia a la relación de comunicación al campo del grupo social, cultural, racial o étnico al que pertenece el individuo. En el trabajo, el juego, el mercado, en las instituciones educativas o en cualquiera de los diferentes lugares públicos donde la gente se congrega tiene una certeza de entrar en contacto con personas que poseen distintos antecedentes. Las personas viajan hoy con más frecuencia y van a lugares cada vez más lejanos, lo cual las pone en contacto con una amplia variedad de culturas. Al relacionarse con personas de culturas diferentes, sus habilidades para comunicarse se ven sometidas a dura prueba. La habilidad que tengan para comunicarse en contextos poco familiares o con extraños puede significar la diferencia entre prolongar la estancia y disfrutar sus encuentros interpersonales, o que éstos signifiquen una ansiedad continua.

Un primer requisito para llegar a ser hábil, interculturalmente hablando, es conocer la cultura propia. Cuando alguien está consciente de sus bases culturales, éstas dejan de ser un obstáculo para la comunicación eficaz. La mayoría de las personas se identifican con ciertas culturas particulares, pero una gran parte de ellas no está consciente de los preceptos culturales que rigen su conducta. La mayoría supone que su forma particular de vida es la correcta, pero cuando se encuentran con personas que también poseen su forma propia de interpretar la realidad y el mundo, se molestan o se enojan.

El hecho de ser conscientes de su propia cultura permite a las personas tener sensibilidad hacia otras identidades culturales, que no necesariamente deben estar de acuerdo con la realidad subjetiva propia. Esta conciencia puede conducir a los participantes a trabajar mutuamente hacia la resolución de las diferencias que crean barreras a la comunicación efectiva entre ellos.

Otro requisito para lograr una destreza intercultural consiste en evitar las generalizaciones acerca de otras culturas, a menos que éstas le sean completamente familiares. En los encuentros interculturales es casi imposible evitar estereotipar. El estereotipo es una forma de generalización que implica establecer el nombre de un grupo o grupos de personas y emitir declaraciones acerca de ellos (Brislin, 1981). Debido a que los estereotipos son categorías de elementos individuales, enmascaran las diferencias entre estos elementos; y ya que la comunicación intercultural se centra en las diferencias, es necesario ver más allá de las generalizaciones superficiales y advertir las diferencias que existen entre las culturas, así como sus complejidades.

Otro requisito importante es la aceptación del principio de la relatividad cultural. De acuerdo con este principio, cada cultura es única, y sus premisas son tan válidas como las de cualquier otra. Un relativista cultural evita ser atrapado en la creencia de que exista alguna superioridad étnica por parte de algún grupo. El etnocentrismo es la creencia de que alguna cultura es superior a otra. Mostrarse orgulloso de la cultura propia es un atributo positivo, pero también debe haber un reconocimiento y respeto por otras culturas.

Un requisito más para llegar a lograr una destreza intercultural consiste en adoptar una actitud abierta hacia el cambio. Se va por la vida esperando cambios en las actitudes, en las relaciones o en el medio ambiente, pero cuando de pronto nos enfrentamos con alteraciones a los hábitos establecidos o al medio ambiente familiar, se suele experimentar confusión, incomodidad, frustración o incluso hostilidad.