

# EFFECTOS DE LA COMUNICACIÓN INTERCULTURAL EN LAS ORGANIZACIONES

Arriaga, Ma. Cristina; Stamatti, Alejandra N.; Viadana, Claudia A.; Zubeldía, Ma. Lourdes  
*Instituto de Investigaciones y Asistencia Tecnológica en Administración,*  
*Escuela de Administración*

## OBJETIVO

El objeto de nuestro estudio es identificar la existencia de diferencias culturales dentro de las organizaciones y entre organizaciones para reconocer los problemas derivados de estas diferencias, a fin de construir los modos de interacción que lleven a la construcción de significados compartidos.

## METODOLOGÍA Y TRABAJO DE CAMPO

El trabajo de campo consistió en entrevistas personales utilizando un cuestionario guía con preguntas cerradas y algunas preguntas abiertas en las que el entrevistado tuvo oportunidad de describir situaciones cotidianas en relación con los temas tratados.

### Parámetros más relevantes de las diferencias culturales entre las empresas estudiadas.

<i>Parámetros</i>	<i>Empresa Japonesa</i>	<i>Empresa Española</i>	<i>Empresa Brasileña</i>
Negociaciones Comunicación tácita y explícita	Expresiones explícitas y directas. No hay mensajes gestuales.	Expresan claramente sus objetivos. Los mensajes gestuales confirman las expresiones verbales, que son claras y explícitas.	En forma indirecta No dan a conocer sus objetivos. Se recurre a mensajes gestuales, sutilezas y expresiones tanto explícitas como tácitas.
Formalización	El acuerdo se logra entre todos y después se formaliza	El acuerdo se logra en la reunión.	El acuerdo se logra informalmente y se formaliza en la reunión.
Importancia del tiempo	Énfasis en la puntualidad. Las tardanzas e interrupciones son tomadas como una falta de respeto.	Se da importancia a la puntualidad y a la diligencia. Se evitan las interrupciones en las reuniones de trabajo.	Utilizan las tardanzas como estrategia en la negociación, para dar imagen de éxito

## CONCLUSIONES FINALES

El poder conocer con profundidad las diferentes variables culturales de modo que puedan ser utilizadas como facilitadores en las comunicaciones, es importante para el logro de la eficiencia y de la eficacia en las relaciones entre organizaciones.

Estar advertido de cuáles son los parámetros culturales por los que se rige cada organización permite utilizar determinadas herramientas comunicacionales que hagan más fluidas las conversaciones, adaptándose al contexto comunicacional en el que se está desarrollando la negociación. Esta estrategia permite alcanzar exitosamente acuerdos comerciales.