

Las diferencias hacen la diferencia. En los negocios globales, abra su mente

¿Hacer negocios en Bombay es lo mismo que en Nueva York? ¿Lo que funciona en Londres, funciona en Beijing? Muchos ejecutivos creen que sí. Si usted está de acuerdo, mejor manténgase alejado de los negocios globales...



Según el artículo [The soft skills of global managers de Harvard Business School](#), la globalización de las últimas décadas ha expandido los negocios corporativos a nuevos terrenos de juego en los cuatro rincones de la Tierra. En este contexto, surge una serie de nuevos interrogantes:

¿Hacer negocios en Bombay es lo mismo que en Nueva York? ¿Lo que funciona en Londres funciona también en Beijing? Eso es lo que creen muchos managers de escasa conciencia cultural, que pretenden tratar con empleados y socios extranjeros del mismo modo en que lo hacen en la casa matriz. Esta falsa creencia es receta segura para fricciones, fracturas de alianzas, resistencias por parte de los empleados y, en definitiva, resultados mediocres.

En un contexto global, advierte el estudio de Harvard, las habilidades interpersonales son clave. Según el director del Centro de Desarrollo de Cisco en India, un manager global debe ser capaz de manejar personas de culturas muy diferentes para construir equipos de trabajo armoniosos.

General Electric, Cisco Systems e Intel han comprendido este punto y han encarado decididas políticas de formación de habilidades "soft" para sus ejecutivos globales. Estas compañías buscan desarrollar en sus managers una clara comprensión de los desafíos de manejar personas en un contexto global. El manager debe comprender que aquello que aprendió en su MBA de Harvard no necesariamente funciona en Beijing.

Sin embargo, advierte el estudio de Harvard, no existe una receta única para formar managers globales. Cada compañía enfrenta desafíos específicos en un contexto siempre fluctuante. Lo único que puede afirmarse es que existe una serie de **cualidades que no pueden faltar en el ejecutivo global exitoso**:

- 1) Una clara comprensión de que las diferencias importan
- 2) Apertura mental para nuevas ideas
- 3) La capacidad de conciliar la dimensiones hard y soft. Para obtener beneficios en culturas diferentes, es necesario ejercer un liderazgo adecuado a las características

culturales del lugar donde se hacen negocios.

El nuevo contexto de los negocios globales impone nuevos desafíos. India y China se están convirtiendo en el terreno de juego donde las corporaciones se disputarán la supremacía en los años que se vienen. Si quiere un lugar en los negocios globales del futuro, abra su mente y comprenda que, en la nueva economía, las diferencias hacen la diferencia.

De la redacción de MATERIABIZ