

A. Трыпутско
А. В. Трипутько
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель Е. В. Дыро

LAS CARACTERÍSTICAS NACIONALES ESPECÍFICAS DE ETIQUETA DE NEGOCIOS EN AMÉRICA LATINA

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ В ДЕЛОВОМ ЭТИКЕТЕ СТРАН ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ

En la región latinoamericana hay muchos estados que tienen costumbres y reglas de etiqueta que no se parecen en nada a otros países. Las disparidades en el comportamiento se hacen patentes a la hora de comparar los estilos de conducta de los hombres de negocios en Europa y en América Latina.

El objetivo del presente trabajo es el estudio de las características nacionales específicas de etiqueta de negocios en América Latina. Habiendo examinado la información contenida en el sitio oficial del Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Belarús, se puede decir que América Latina es importante para Belarús como una de las plataformas de la integración en el comercio mundial. Las principales naciones de la región examinada y la República de Belarús interactúan no sólo en la política y economía, sino también en la cultura, educación, etc. Belarús tiene relaciones diplomáticas con 31 de los 33 estados de América Latina. Por tal motivo, el presente tema es de gran actualidad para Belarús y debe ser estudiado y analizado. Para alcanzar este objetivo se formulan las siguientes tareas de investigación: identificar las características de la cultura negociadora de América Latina en general y de un país – Chile – en particular; desarrollar una explicación sobre sus criterios y conceptos, y llegar a formular algunas prescripciones para negociar con los representantes de esta región.

La etiqueta de negocios se define como las reglas de comportamiento establecidas en los negocios y contactos de negocios. El protocolo y los buenos modales son importantes, ya que permite hacer una diferencia en un mercado competitivo; contribuye al liderazgo, reitera el compromiso con la calidad y la excelencia y, a la vez, genera confianza. Es conveniente determinar los siguientes criterios para identificar las características nacionales específicas de etiqueta de negocios: formalidad, puntualidad, comportamiento específico en diferentes etapas de negociación, cumplimiento de los acuerdos.

El negociador latinoamericano es básicamente un regateador amistoso e informal. Prefiere negociar entre amigos, base central de su confianza en la contraparte. No sacrifica el corto plazo para obtener ventajas a la larga, prefiere satisfacciones inmediatas. No se destaca por su puntualidad y cumplimiento, pero es

muy impaciente cuando el otro lo hace. A la hora de concebir la cooperación con los representantes latinoamericanos hay que tener en cuenta la información sobre las peculiaridades de la cultura negociadora y la etiqueta no solamente de esta región en general sino también de un país concreto con que se prevé cooperar. Tomemos de ejemplo el protocolo y la etiqueta de negocios de Chile. Chile tiene la economía más dinámica de América Latina y todo el potencial para convertirse en una potencia turística a nivel mundial.

La cultura de negocios chilena no es tan burocrática como otras de América Latina. Es favorable para las discusiones de negocios que ellas sean precedidas por “conversaciones triviales” preliminares. El ambiente de la negociación es más formal que en otros países de América Latina, pero no suelen utilizarse títulos profesionales (Doctor, Ingeniero, Licenciado). Se aconseja hacer hincapié en la prestación de un buen servicio y el compromiso en los plazos de entrega. Debe evitarse realizar ciertos gestos.

Se puede resumir que en el estudio se representan las características nacionales específicas de etiqueta de negocios en Chile y en América Latina, en general, que deben tomarse en consideración a la hora de planificar la cooperación. Al mismo tiempo se dan recomendaciones cómo evitar las situaciones apuradas por no saber lo específico de la cultura de negocios de un país.

РУССКИЙ ЯЗЫК КАК ИНОСТРАННЫЙ

<http://edoc.bseu.by>

В. Бердиев

V. Berdiyev

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель Л. Ф. Кашевская

СОТРУДНИЧЕСТВО БЕЛАРУСИ И ТУРКМЕНИСТАНА В СФЕРЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

COOPERATION OF BELARUS AND TURKMENISTAN IN THE SPHERE OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS

Цель исследования – проанализировать особенности экономического сотрудничества Беларуси и Туркменистана и рассмотреть дальнейшие пути развития отношений обеих стран.